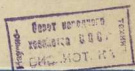


НТБ

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

10

ОКТЯБРЬ
1963



Э К О Н О М И З Д А Т

СОДЕРЖАНИЕ

Д. Зотова, В. Базанова — Материальное стимулирование и высокие плановые задания	1
Л. Пикарский — Поощрительные фонды предприятий и прибыли	8
Л. Ковалев — Улучшить систему премирования предприятий по итогам социалистического соревнования	15
НАУКА И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС	
А. Консон — Совершенствование планирования технического прогресса	20
А. Гогоберидзе, Г. Иванова — Фонд освоения и цены на новую технику	26
ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАВОДСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	
С. Куселев — Роль ортехплана в снижении себестоимости	33
А. Семенов — О применении показателя нормативной стоимости обработки	36
ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
В. Иванов — Организация материально-технического снабжения в экономических районах	41
А. Агре — Резервы экономики в складском снабжении народного хозяйства	45
Г. Шифрин, К. Игнатенко, С. Сирота — Улучшить производство и сбыт запасных частей	50
ЭКОНОМИКА И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
А. Емельянов — Внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата труда в колхозах	54
М. Ратгауз — Совершенствовать планирование себестоимости сельскохозяйственной продукции	61
ЭКОНОМИКА СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН	
Б. Багота — Опыт использования материальных стимулов в промышленности Венгрии	66
ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН	
Л. Ночевкина — Структура материальных затрат в машиностроении США	72
ЧИТАТЕЛИ ПРЕДЛАГАЮТ	
А. Малинов — Сократить сроки прохождения заказов	79
И. Ратнер — О составе товарооборота в материально-техническом снабжении	79
КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ	
В. Морозов — Важные проблемы сельского хозяйства	82
Р. Баткаев — Теория и практика заработной платы в период строительства коммунизма	85
ИНФОРМАЦИЯ	
Совещания химиков Украины, Прибалтики и Закавказья	90

Ответственный секретарь Б. С. Сурганов

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ: А. В. Бачурин, Л. М. Володарский, Г. С. Гапоненко, Н. С. Дьяков, А. Н. Корольков, Н. А. Паутин, С. П. Перушкин, А. П. Подуговалов, Н. И. Роговский, Я. Е. Чадзев

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

А-03038 Печать по кн. 23/IX 1963 г.
 Формат бумаги 70 × 108¹/₈ — 3 бум. л. Печ. л. 6 (8,22).
 Тираж 2946 Цена 30 коп. Зак. 581

Плановое хозяйство

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР И СХ СССР

10
Октябрь
1963
ГОД ИЗДАНИЯ
XL

Материальное стимулирование и высокие плановые задания

Л. Зотова, В. Базанова,

ЭКОНОМИСТЫ

Для роста и совершенствования производства в промышленности широко используются материальные стимулы. Их значение наряду с моральными несравненно возрастает в период создания материально-технической базы коммунизма. Вот почему улучшение материального стимулирования — одна из важнейших экономических задач на современном этапе.

В Программе КПСС намечены конкретные пути совершенствования системы поощрения. В частности, отмечается, что «...вся система планирования и оценки работ центральных и местных организаций, предприятий, колхозов должна заинтересовывать их в более высоких плановых заданиях». Это значит, что система материального стимулирования должна строиться таким образом, чтобы предприятия сами стремились брать повышенные, но реальные задания.

Действующая система премирования предприятий заинтересованных работников не создает у коллективов предприятий заинтересованных работников в высоких плановых заданиях. Это объясняется тем, что их работа оценивается только по показателям выполнения плана независимо от достигнутого уровня работы. К тому же за перевыполнение плана премия платится в большем размере, чем за выполнение. Поэтому, чем меньше задание по снижению себестоимости, которое берет предприятие, тем больше у него возможностей его перевыполнить, а следовательно, и получить премии.

Вместе с тем плановые показатели на следующий год устанавливаются по достигнутому уровню. В результате предприятия не заинтересованы всемерно учитывать в плане имеющиеся резервы и не стремятся перевыполнять уже утвержденные планы. Так, Волгоградский тракторный завод в 1959 году значительно перевыполнил план и уровень его перевыполнения был механически зафиксирован в плане на 1960 год: выпуск валовой продукции был увеличен на 11,5%, производительность труда — на 12,5%, снижение себестоимости было запланировано в размере 4%. В 1960 году перевыполнение плана оказалось

Московская типография № 4 Управления полиграфической промышленности
Мосгорсовета. Москва, ул. Баумана, Денисовский пер., д. 30.

Содет. издательство
Книжки 000
СИБИРСКИЙ
Тираж

уже не столь существенным: валовая продукция выросла на 1,8%, производительность труда — на 0,1%. Себестоимость же не снижалась, а даже повысилась на 0,1%. Планы заводу на 1961 и 1962 годы утвердились также по достигнутому в предыдущих годах уровню и перевыполнение их уже не могло быть высоким.

Соответственно из года в год снижались и размеры премий инженерно-техническим работникам. По отношению к сумме окладов они составили в 1959 году 26,4%, в 1960 году — 19%, в 1961 году — 13,2% и в 1962 году — 11,6%. Тенденция к снижению размера премий наряду со все возрастающей напряженностью плана заставляет предприятия прибегать к резерву, лишь бы обеспечить постоянное выполнение и умеренное перевыполнение плана.

Для того чтобы инженерно-технические работники были заинтересованы в получении предприятием высоких плановых заданий, премировать их нужно не только за выполнение плана, но и за улучшение технико-экономических показателей по сравнению с прошлым годом и с показателями, достигнутыми переломными предприятиями данной отрасли или по сравнению с нормативами, рассчитанными исходя из конкретных условий работы предприятий различных отраслей. Необходимо изменить соотношение между премированием за выполнение и перевыполнением плана: за выполнение плана следует премировать в большем размере, чем за перевыполнение.

Назрела необходимость создать систему обоснованных нормативов, чтобы планировать на базе технико-экономических расчетов. Это окажет положительное влияние на общий уровень народнохозяйственного планирования. Поощрение за достигнутые высокие результаты необходимо строить на основе более длительных нормативов, чем годовые. Тогда предприятия будут заинтересованы полнее использовать резервы, увеличивать выпуск, снижать себестоимость продукции независимо от уровня перевыполнения плана.

В настоящее время в поощрении предприятий наблюдается шаблон, размер премий определяется в соответствии с уровнем выполнения и перевыполнения плана без учета его напряженности. Исследование по 29 машиностроительным предприятиям различных отраслей, в том числе энергетического, тракторного машиностроения и электротехнической промышленности показало следующее (см. таблицу 1).

Таблица 1

Изменение себестоимости по сравнению с предыдущим годом	Количество заводов, снизивших себестоимость	Количество заводов, повысивших себестоимость
От 0 до 1%	3	1
От 1,1 до 2%	4	2
От 2,1 до 3%	4	1
От 3,1 до 4%	4	2
От 4,1 и выше	4	2
в том числе —12,2%	1	—
+9,1%	—	1

Как видно из данных таблицы, заложенная в плане величина изменения себестоимости по сравнению с прошлым годом по предприятиям значительно колеблется. Премии же за выполнение плана по себестоимости, будь то снижение на 0,1% (Московский завод «Электроцвет») или на 12,2% (Московский завод «Памяти революции 1905 года») предусмотрены в одинаковом размере — 15% к фонду заработной платы.

При премировании следует учитывать напряженность плана. Например, если премировать за рост производства по сравнению с прошлым годом и в зависимости от выполнения и перевыполнения плана, то напряженность плана мы будем учитывать с помощью следующей шкалы, где размер премий дается в процентах к окладу за каждый процент перевыполнения плана (см. таблицу 2).

Таблица 2

Процент выполнения плана	Рост произведенного в плане объема производства по отношению к предыдущему году (в %)					
	—	1,0—3,0	3,1—5,0	5,1—10	10,1—20,0	20,1 и выше
100	—	15	20	30	40	50
101	2,0	3	4	5	6	7
102	4	6	8	10	12	14
103	6	9	12	15	18	21
104	8	12	16	20	24	28
и т. д.						

Так, если в плане предприятия предусмотрено увеличение объема производства на 10%, и этот план выполнен на 102%, то есть объем производства по сравнению с предыдущим годом вырос на 12%, то работники предприятия имеют право на премии, исходя из следующего расчета: за выполнение плана — 30% к окладу, за перевыполнение плана — 10% к окладу, общий размер премии — 40% к окладу. Если же в плане предприятия не предусмотрено рост объема производства, а при выполнении плана он составил 12%, то размер премии будет равен $2 \times 12 = 24\%$. Тем самым работники предприятия будут поощряться в большем размере за принятый повышенный план. Данная шкала быть может нуждается в совершенствовании, но важен законченный в ней принцип: поощрение в большей степени тех предприятий, которые взяли повышенный план и выполнили его. Рост плана производства по сравнению с прошлым годом можно определять по плану на весь год, а перевыполнение плана считать по текущим периодам.

Нужно отметить, что в практике планирования еще не определено само понятие напряженности плана. Напряженность плана, по нашему мнению, зависит от материальных, трудовых и финансовых ресурсов на предприятии, от того, насколько прогрессивна организация производства и труда, обуславливающая план. Напряженность плана связана также с уровнем основных и оборотных фондов, с капиталовооруженностью и фондовооруженностью предприятия.

Если двум предприятиям запланировано снизить себестоимость на 5%, то для одного это задание может оказаться менее, а для другого более напряженным, например, из-за реконструкции предприятия или в связи с приобретением новой техники. Чтобы стимулировать более высокие планы по снижению себестоимости, целесообразно предоставлять совнархозам право применять разные размеры премий за выполнение плана в зависимости от степени его напряженности по трем группам, например: I — 15%, II — 20% и III — 25% к фонду заработной платы; за перевыполнение плана следует установить одинаковый процент по всем группам. Причем, нужно исходить из положения, что принятый процент премирования должен быть обеспечен запланированным фондом зарплат.

Вместе с тем величина снижения себестоимости не всегда определяет напряженность плана, а чаще всего условия, в которых предприятие работает. Так, Волгоградскому тракторному заводу в 1961 году

было установлено задание по снижению себестоимости 1,5%. Это для него высокое задание, поскольку завод много лет выпускал трактор ДТ-54, трудоемкость изготовления которого ниже проектной, при таких условиях изыскивать дальнейшие резервы снижения себестоимости довольно трудно. Для Владимирского тракторного завода снижение себестоимости на 4,05% также напряженное задание, так как он в 1961 году перешел на изготовление новой модификации трактора с той же оптовой ценой.

Необходимо разработать методику определения напряженности плана. Наряду с этим целесообразно предоставить совнархозам право дифференцировать шкалы премирования исходя из типов производств и применить по разным предприятиям неодинаковый процент поощрения за рост плана производства. Например, возможно будут такие предприятия, где рост производства на 1—5% можно стимулировать в таких же размерах, как и на предприятиях, по которым предусмотрен рост на 10—20%. Совнархоз также должен определить, за счет чего происходит рост объема производства или снижение себестоимости: благодаря усилиям работников предприятия или его технической реконструкции, что должно учитываться при премировании.

Нужно, однако, оговориться, что стимулирование более высоких плановых заданий по объему производства — не всеобщая задача. Иногда увеличивать выпуск продукции нет надобности либо это невозможно из-за недостатков материально-технического снабжения или отсутствия свободных мощностей. Предприятиям, продукция которых особенно нужна народному хозяйству, совнархозы и госпланы планируют достаточно напряженные задания, поэтому они могут взять дополнительное задание только по выпуску прочей, а не основной продукции. Например, Горьковский завод фрезерных станков увеличил объем продукции в 1961 году по сравнению с 1958 годом в 1,5 раза, причем, по станкам за все эти годы план не перевыполнился. Это вполне понятно. Заводу дается очень высокая и напряженная по производству станков программа, которую он с трудом выполняет.

Предприятия, располагающие свободными производственными мощностями, по незнанию или по иным причинам (отсутствие материалов, необходимых для изготовления изделий, затруднения со сбытом изделий) могут принять повышенное задание по производству продукции при условии, если они будут обеспечены централизованным снабжением в сырьем.

Есть предприятия, для которых одного желания взять повышенный план по объему продукции недостаточно. Например, многие машиностроительные предприятия имеют различных поставщиков комплектующих изделий и полуфабрикатов не только машиностроению, но и таких отраслей, как химия, стекольная промышленность, резиновая, текстильная и др., поэтому повышенный план основного завода должен вызывать и повышенный план заводов-смежников.

Стимулировать рост производства продукции можно только в тех отраслях промышленности и на тех предприятиях, где нет ограничений ни в снабжении, ни в сбыте. К ним относятся большинство предприятий добывающих отраслей промышленности, некоторых отраслей машиностроения, химической промышленности и др. В отраслях обрабатывающей промышленности целесообразнее премировать за качественные показатели.

Система поощрения не должна строиться на основе единого для всех отраслей и предприятий универсального показателя. Для каждого предприятия должен быть дифференцированный показатель поощрения, наиболее правильно характеризующий его производственную деятель-

ность. Например, предприятия, имеющие неограниченный сбыт, следует стимулировать за рост объема производства. Предприятия, у которых не предусматривается рост производства в связи с недостатками материально-технического снабжения, отсутствием свободных производственных мощностей или сбыта изделий, могут премироваться за такие качественные показатели, как снижение себестоимости, рост производительности труда, лучшее использование основных фондов и т. п.

Требуют совершенствования и показатели, определяющие размер материального поощрения. В практике премирования инженерно-технических работников и служащих до 1 января 1963 года применялся показатель себестоимости, измеряемый затратами на рубль товарной продукции, который не всегда точно отражает действительные успехи в работе предприятия. Показатель затрат на рубль товарной продукции связан с товарной продукцией в оптовых ценах и его снижение зависит не только от снижения себестоимости продукции, но и от изменения оптовых цен на продукцию, сдвигов в номенклатуре изготавливаемой продукции и других факторов (см. таблицу 3).

Таблица 3

Динамика плановых затрат на рубль товарной продукции за 1958—1963 гг. (в % к 1958 г.)

Наименование предприятий	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1 полугодие 1963 г.
Невский машиностроительный завод	100	88,7	96,4	101,0	99,0	89,2
Механический завод «Редуктор»	100	92,8	89,4	97,7	92,5	84,1
Харьковский завод «Свет шахтера»	100	94,6	94,1	100,1	101,2	97,0
Харьковский турбинный завод им. Кирова	100	97,2	106,4	103,8	101,0	96,1
Завод «Москабелы»	100	99,6	98,7	99,8	99,6	100,1
Владимирский тракторный завод	100	94,7	95,8	96,6	103,1	100,2

Приведенная динамика отнюдь не обязательно означает, что, например, на Харьковском турбинном заводе имени Кирова в 1959 году по сравнению с 1958 годом себестоимость реально снизилась на 2,8%, в 1960 году выросла на 6,4%, в 1961 году — на 3,8%, в 1962 году — на 1,0%, а за первое полугодие 1963 года снизилась на 3,9%; или на Ленинградском механическом заводе «Редуктор» в 1959 году себестоимость снизилась на 7,2%, в 1960 году — на 10,6%, в 1961 году — только на 2,3%, в 1962 году — на 7,5%, а за первое полугодие 1963 года — на 15,9%. Дело в том, что под влиянием других факторов, заложенных в этот показатель, искажается правильная оценка действительного снижения себестоимости. Производство новых изделий ведет, как правило, к повышению затрат на рубль товарной продукции. На Владимирском тракторном заводе, предприятии массового производства, переход в каждом новом году на изготовление тракторов и моторов новых марок вызывал удорожание затрат на рубль товарной продукции по сравнению с 1959 годом. Себестоимость затрат на рубль товарной продукции в 1959 году составила 86,1 копейки, в 1960 году — 87,1 копейки, в 1961 году — 87,8 копейк, в 1962 году — 93,7 копейк. Поэтому установление в планах всех предприятий одного и того же показателя по себестоимости без учета особенностей производства, как показала практика, не позволяет достаточно правильно определять действительные успехи предприятий в снижении издержек производства.

В этой связи следует приветствовать ряд изменений по улучшению показателей себестоимости промышленной продукции, внесенных с 1 января 1963 года в действующий порядок планирования и оценки произ-

нения предприятиями планов по себестоимости. Они направлены на то, чтобы, сохраняя единый народнохозяйственный показатель по себестоимости в форме затрат на рубль товарной продукции, ввести дифференцированную систему показателей, непосредственно для предприятий, различающихся между собой по условиям производства. В дифференцированных показателях учитываются особенности производства — снижение себестоимости сравнимой товарной продукции в процентах к предыдущему году для предприятий всех отраслей промышленности, производящих различную продукцию, если в общем выпуске предприятия преобладают сопоставимые ее виды. Там, где выпускают большие разнообразных и несопоставимых с предыдущим годом изделий, устанавливается показатель в виде затрат на рубль товарной продукции в копейках. Для предприятий, производящих один основной вид продукции, вводится показатель себестоимости соответствующей единицы продукции. В планах всех предприятий будет утверждаться показатель себестоимости всей товарной продукции в абсолютной сумме. Внедрение этих показателей поможет приблизить порядок премирования к конкретным условиям деятельности предприятий.

Целесообразно дифференцировать показатели премирования по типам производства и группам предприятий. Из-за недостатка этого обстоятельства сейчас, например, предприятия машиностроения массового типа или индивидуального и серийного производства, меняющие номенклатуру или изготавливающие стабильную продукцию, производящие особо важные и дефицитные изделия или недефицитную продукцию, поставлены в одинаковые условия премирования. На практике получается, что крупным предприятиям, стоящим во главе технического прогресса в изготовляющих нужную народному хозяйству продукцию, добиться права на получение премии значительно труднее, чем мелким предприятиям и предприятиям с относительно стабильной номенклатурой выпускаемой продукции. Как правило, не получают премии работники управлений таких заводов союзного значения, как Кировский, Ижорский, Ленинградский металлургический, Электростальский тяжелого машиностроения, Днепропетровский металлургического оборудования, и др. Эти заводы играют важную роль в создании материально-технической базы коммунизма, их сложнейшая продукция является результатом труда огромных коллективов высококвалифицированных инженеров, служащих, рабочих, а материального поощрения в виде премий они не всегда получают.

В то же время, как показывает практика, мелкие и не столь значительные предприятия получают премию гораздо чаще и в больших размерах. Например, по Управлению тяжелого машиностроения Ленинградского совнархоза в 1961 году удельный вес заводов, получающих ежеквартально премии, составил по валовой продукции 1,4%, а заводов, не получающих премию — 70,3%. Из 15 предприятий этого Управления премии ежеквартально получало только одно.

Для того чтобы получать премии, заводы должны выполнять много условий, что крупным предприятиям сделать гораздо труднее, чем мелким. Основным «камнем преткновения» для многономенклатурных заводов является выполнение плана по номенклатуре производственной программы. Так, из-за невыполнения плана по этому показателю в Управлении тяжелого машиностроения Ленинградского совнархоза 48% всех заводов в 1961 году не получили премий.

Обследование ряда предприятий показало, что из-за недостатков в применяемой системе материального стимулирования за снижение себестоимости размер премий инженерно-техническим работникам уменьшился, причем тенденция к снижению имеет место и в настоящее

время. Так, на Ленинградском металлургическом заводе премия инженерно-техническим работникам снизилась в 1961 году по сравнению с 1958 годом в 3,3 раза, в 1962 году — в 4,2 раза, а в первом полугодии 1963 года — в 2,5 раза. Сокращение размеров премий инженерно-технических работников привело к снижению средней зарплаты этой категории работников по данному заводу. Например, средняя годовая зарплата ИТР снизилась в 1961 году по сравнению с 1958 годом на 11,5%, а в 1962 году — на 10%.

Чтобы повысить эффективность премирования ИТР, следовало бы пересмотреть действующие условия премирования. Для крупных машиностроительных заводов необходимо сократить число условий премирования. При невыполнении плана по номенклатуре, целесообразно применить частичное премирование по усмотрению управлений совнархозов, а также предоставить больше прав совнархозам и их управлениям при выплате премий предприятиям.

В настоящее время у работников предприятий совершенно нет уверенности, что они получат установленные суммы премий, если улучшат работу. По действующему премиальному положению, предприятия лишаются премий из-за отсутствия экономии по фонду зарплаты. Так, Мытищинскому машиностроительному заводу во втором квартале 1962 года была начислена премия в размере 40% к фонду заработной платы, а выплачена в меньшем размере, так как не было достаточной экономии по фонду зарплаты. Калининскому вагоностроительному заводу за март — июнь 1963 года была начислена премия, но не была выплачена, так как отсутствовала экономия по фонду зарплаты. А в январе — феврале завод был лишен премии из-за невыполнения плана по номенклатуре.

По управлению машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности Владимирского совнархоза, объединяющего 20 предприятий, половина не получала квартальных премий, из них 15% из-за отсутствия экономии фонда зарплаты и 15,5% за перерасход фонда зарплаты.

Экономия по фонду зарплаты для выплаты премий отсутствует часто из-за неудовлетворительной организации планирования фондов зарплаты. Если предприятие не получило в каком-либо году премии, то при планировании «по достигнутому уровню» в следующем году ему устанавливается средняя зарплата, где уже не предусматривается фонд на возможное премирование. По заводу «Большевик» химического машиностроения (Киевский совнархоз) план производства в 1962 году увеличился по сравнению с 1961 годом на 7,4%, а фонд зарплаты снизился на 6%, так как совнархоз планировал по фактической зарплате 1961 года, когда премия не выплачивалась.

Суммы на премирование инженерно-технических работников и служащих необходимо выделять в самостоятельный фонд премирования в составе планового фонда зарплаты, который может быть использован только для премирования. Создавать этот фонд следует независимо от результатов прошлого года. Размеры фондов премирования должны быть поставлены в прямую зависимость от уровня взятых предприятиями плановых заданий по росту производства, снижению себестоимости, повышению производительности труда и другим показателям.

По стимулированию высоких плановых заданий можно предложить и много других мероприятий, но прежде чем применять, их нужно проверить на опыте. Поэтому необходимо решительнее идти на экспериментирование, которое поможет выявить наиболее эффективные варианты.

Поощрительные фонды предприятий и прибыль

Л. Пекарский,

старший экономист НИИЗ Госплана СССР

В Программе КПСС поставлена задача — повысить роль коллективных форм материального стимулирования, сфера применения которых в период развернутого строительства коммунизма будет неуклонно расширяться.

Правильное использование коллективных методов поощрения позволяет заинтересовать каждого работника в конечных результатах деятельности отдельного производственного подразделения или предприятия в целом, вовлечь широкие массы трудящихся в творческую деятельность по управлению производством и его совершенствованию. Масштабы коллективного поощрения несколько расширились в процессе упорядочения заработной платы и продолжают расширяться.

Однако повышение роли коллективных методов стимулирования ограничивается только рамками фонда заработной платы. Что касается фондов коллективного поощрения, создаваемых из прибыли предприятий, то их размеры в последние годы даже сократились (см. таблицу 1).

(в % к 1958 г.)

Таблица 1

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
Производительность труда в промышленности	100	107	113	118
Прибыль в расчете на одного промышленно-производственного работника	100	114,1	115,9	120,1
Поощрительные фонды в расчете на одного промышленно-производственного работника	100	107,4	103,1	97,9

Главные фонды коллективного стимулирования, изменение величин которых показано в таблице, — фонд предприятия, фонд ширпотреба и премии по социалистическому соревнованию — занимают особое место в кругу поощрительных систем на предприятии. Их образование и размеры зависят не от индивидуальных успехов, а от уровня работы всего коллектива предприятия (в отношении фонда ширпотреба — от деятельности определенных групп работников). Расходятся они также преимущественно на коллективные нужды: на удовлетворение культурно-бытовых потребностей работников, жилищное строительство и т. д. Причем, распределение этих фондов осуществляется уже не только по труду, но и в зависимости от потребностей (в меру возможности их удовлетворить), например, оказание единовременной помощи, оплата путевок на лечение, содержание детских учреждений и т. д. Значит, являясь инструментом материального поощрения, эти

фонды одновременно несут в себе элементы коммунистического распределения, содействуют развитию коммунистического отношения к труду. Важность поощрительных фондов состоит и в том, что они призваны обеспечивать финансовыми ресурсами инициативу предприятий по совершенствованию производства, улучшению условий труда.

Все это определяет социально-экономическую необходимость постоянно повышать роль коллективных поощрительных фондов, создаваемых из прибыли предприятий, совершенствовать их организацию и увеличивать объем. «В интересах лучшего выполнения планов, — сказал товарищ Н. С. Хрущев на XXII съезде КПСС — надо дать предприятию больше возможностей распоряжаться прибылью, шире использовать ее для поощрения хорошей работы своего коллектива, для расширения производства. Большое значение имеют разработка и внедрение форм коллективного стимулирования с тем, чтобы материально заинтересовать каждого работника не только в результате своей работы, но и в результате всего коллективного труда».

Как видно из таблицы 1, в последние годы, несмотря на высокие темпы роста производительности труда и прибыли, создаваемой этим трудом, размер поощрительных фондов в расчете на одного работника не только не увеличился, но по сравнению с 1959 годом даже уменьшился: в 1960 году — на 4,1% и в 1961 году — на 8,9%.

Исходя из экономической целесообразности поощрительные фонды в расчете на одного работника должны были бы увеличиться за четыре года — с 1958 по 1961 год — не менее чем на 15%, то есть расти с некоторым отставанием от темпов увеличения производительности труда и прибыли. В этом случае сумма поощрительных фондов в расчете на одного работника в промышленности достигла бы в 1961 году приблизительно 30 рублей в год. На самом деле она в 1959 году все более снижалась и в 1961 году составила 25,56 рублей в год (см. таблицу 2).

Таблица 2

Размер поощрительных фондов промышленных предприятий, приходящийся на одного промышленно-производственного работника (в руб.)

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
В год	26,12	28,06	26,92	25,56
В месяц	2,18	2,34	2,24	2,13

Примерно половина этих сумм представляет собой средства, расходующиеся на расширение и совершенствование производства, а также на строительство и ремонт жилищного фонда, то есть на те нужды, удовлетворение которых не воспринимается работниками как непосредственное вознаграждение за достигнутые успехи. Более того, определенная часть этих средств вообще не связана с материальной заинтересованностью коллективов.

Средства же, направляемые на улучшение культурно-бытового обслуживания и на премирование, в 1958 году составляли 53,1% общего объема поощрительных фондов, в 1959 году — 52,7%, 1960 году — 50%, а в 1961 году — лишь 48%.

Следовательно, уменьшились не только абсолютные размеры фондов коллективного стимулирования в расчете на работника, но и удельный вес средств, оказывающих прямое поощрительное воздействие. Величина этих средств в 1961 году по сравнению с 1958 годом упала

на 11,6%, составив на одного работника 12,27 рублей в год, или 1,02 рубля в месяц. Таким образом, снижение их объема шло еще быстрее, чем общего объема поощрительных фондов (см. таблицу 3).

Таблица 3

Размер средств поощрительных фондов в расчете на одного работника, направляемых на удовлетворение культурно-бытовых нужд (без жилищного строительства) и премирование (в руб.)

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
В год	13,88	14,8	13,46	12,27
В месяц	1,16	1,23	1,12	1,02
В % к 1958 г.	100	106,6	97,0	88,4

Успешному развитию фондов коллективного поощрения на предприятиях, росту их объема мешают недостатки в их организации.

Основным фондом коллективного поощрения является фонд предприятия. Его средства составляют более половины общей суммы поощрительных фондов, создаваемых из прибыли. Критерием для определения размера этого фонда является абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием. Но величина прибыли не может служить единственным мериллом для оценки деятельности предприятий. Во-первых, она не отражает натуральных пропорций, складывающихся в производстве. Между тем учет и выработка правильных направлений роста производства — важнейшее условие развития социалистической экономики. В нашей стране разнотипны наиболее прогрессивные виды производства и отрасли промышленности, в том числе химическая, не ради достижения прибыли, а чтобы полнее удовлетворить потребности социалистического общества. Во-вторых, на прибыль, как синтетический показатель, влияют многочисленные факторы, движение которых может не совпадать. Например, рост объема производства приведет не к увеличению, а к уменьшению относительного и даже абсолютного размера прибыли, если этот рост произошел за счет выпуска малорентабельной или убыточной продукции. Поэтому, по размеру прибыли нельзя судить об уровне, достигнутом по другим производственно-экономическим показателям. В-третьих, прибыль в расчете на одного работника зависит от ряда внешних причин: уровня установленных оптовых цен, изменений номенклатуры и ассортимента изделий, уровня фондооборачиваемости производства и трудоёмкости продукции, физических свойств вырабатываемой или добываемой продукции и т. д.

Таким образом, прибыль, а следовательно, и фонд предприятия в большой мере утрачивают прямую связь с действительными успехами коллективов предприятий, с народнохозяйственным значением выпускаемой продукции. Получается, например, что при выполнении плана по прибыли на 100% и одинаковом уровне других показателей Днепронетровский завод наглядных учебных пособий мог бы начислить в 1961—1962 годах фонд предприятия в расчете на одного работника в 2 раза больший, чем Днепронетровский завод металлургического оборудования и почти в 3 раза больший, чем Днепронетровский завод прессов. Чтобы образовал фонд предприятия в максимальном размере, первому заводу пришлось бы перевыполнить план по прибыли на 7%, второму — на 26%, а третьему — на 36%.

Вызывает возмущение и то, что нормы отчислений от сверхплановой прибыли в фонд предприятия сейчас во много раз выше, чем: от

плановой прибыли. В результате коллективы предприятий не заинтересованы в составлении напряженных планов по прибыли, не стремятся учитывать в плане имеющиеся резервы. Некоторые экономисты склонны считать, что для устранения такого порока достаточно увеличить нормы отчислений от плановой и уменьшить от сверхплановой прибыли. С этим согласиться нельзя.

Как показал анализ данных более чем 50 машиностроительных и металлообрабатывающих заводов Москвы, Харькова и Днепронетровска размер плановой прибыли, приходящейся на одного работника, различался по отдельным предприятиям в 15—20 раз, отсюда не отражала действительный уровень их работы, обоснованность и прогрессивность планов. Следовательно, при принятии упомянутых предложений еще более углубился разрыв в исходных возможностях предприятий при получении поощрения из прибыли. Размер фонда предприятия окажется в еще большей зависимости от внешних, независимых от деятельности коллективов, факторов. Кроме того, если теперь низкорентабельные предприятия значительную часть фонда образуют, как правило, за счет сверхплановой прибыли, то при уменьшении ставок отчислений от нее и этот путь для них будет закрыт, что еще более снизит эффективность данной формы поощрения.

То, что до сих пор не пересмотрен применяемый порядок образования фонда предприятия, можно объяснить только небольшими абсолютными размерами этого фонда. Сумма фонда на одного работника по промышленности в целом составила в 1960 году — 20 руб. 5 коп. и в 1961 году — 19 руб. 77 коп., или около 1 руб. 70 коп. в месяц. В том числе на премирование и культурно-бытовые нужды расходовалось в месяц: в 1960 году — 72,5 копейки и в 1961 году — 67,1 копейки. Неудивительно, что в результате проведенного автором статьи опроса 50 рабочих ряда машиностроительных заводов Харькова и Днепронетровска выяснилось, что из них 42 человека вообще не знали о фонде предприятия как форме поощрения, а остальные не могли определить ответ — имеется ли этот фонд на их заводах.

Чтобы способствовать развитию фонда предприятия как формы коллективного материального поощрения трудящихся, необходимо создать такую систему его образования, которая позволила бы точнее учитывать в размере поощрения действительные заслуги коллектива предприятия в отчетном периоде. Размер фонда предприятия нужно поставить в зависимость от показателей, которые наиболее точно характеризовали бы успехи деятельности промышленных предприятий. За такие показатели на большинстве предприятий можно принять учетное в плане снижение себестоимости сравнимой товарной продукции, темпы освоения новой высокоэффективной продукции и уровень использования основных производственных фондов.

С целью выравнивания условий поощрения и обоснованной дифференциации его размеров по отраслям промышленности начисление фонда предприятия целесообразно производить в процентах к фонду заработной платы промышленно-производственного персонала. Величина процента должна зависеть от уровня, достигнутого по названным показателям.

Прибыль, как выражение прибавочного продукта социалистических предприятий, должна оставаться источником и конечным объектом поощрения. Условия для получения права на образование фонда предприятия могут заключаться в выполнении плана по прибыли, а также по объему, себестоимости, основной номенклатуре выпускаемой продукции и поставкам. Фонд предприятия может состоять из двух основных частей: первая начисляется из плановой и сверхплановой прибыли (эко-

воин), полученной от реализации освоенной продукции, а вторая — из прибыли по новой продукции.

В свою очередь, первая часть фонда складывается из минимального и дополнительного фондов. Минимальный фонд создается из плановой прибыли при выполнении обязательных условий в размере 2% к фонду зарплат промышленно-производственного персонала. Назначение его — выравнивать размеры поощрения из прибыли. Дополнительный фонд создается также из плановой прибыли в размере от 0,1% до 1% к фонду зарплат промышленно-производственного персонала за каждую 0,1% учетного в плане снижения себестоимости сравнимой товарной продукции. Себестоимость сравнимой продукции отчетного года нужно пересчитать на объем и номенклатуру предыдущего года. В результате размер снижения издержек будет реальным мериллом усилий коллектива по изысканию и учету в плане всех имеющихся резервов, относящихся к производству уже освоенной продукции.

Для того чтобы на отдельных предприятиях учесть разницу в условиях снижения себестоимости сравнимой товарной продукции: различия в удельном весе условно постоянных расходов, темпах роста производства, его механизации и автоматизации и т. д., норма отчислений от прибыли (в процентах к фонду заработной платы) должна дифференцироваться по отраслям, а внутри отраслей — по двум-трем группам предприятий. Примерные расчеты показывают, что в металлургии и машиностроении нужно установить три такие группы, в химической промышленности достаточно двух и т. д. Ставки отчислений от плановой прибыли в дополнительный фонд целесообразно рассчитать так, чтобы общая сумма минимального и дополнительного фонда не превышала установленного в процентах к фонду заработной платы предельного размера фонда предприятия, который может быть оставлен на существующем уровне или увеличен.

Право относится предприятие к той или иной группе следует предоставлять совнархозу. Ставки отчислений целесообразно устанавливать на ряд лет вперед. Тогда предприятия будут заинтересованы в обновлении выпускаемой продукции, так как чем больше осваивается новых изделий, тем шире возможности предприятия по снижению себестоимости сравнимой товарной продукции.

В любом производстве имеются резервы, которые обнаруживаются уже в процессе выполнения плана, значит, экономически обосновано стимулировать не только составление и выполнение высокого планового задания, но и его рациональное перевыполнение. Ставки отчислений от сверхплановой прибыли имеет смысл устанавливать на уровне отчислений от плановой прибыли. Для этого первые должны зависеть от процентного отношения отчислений от плановой прибыли к сумме плановой прибыли. Предположим, что из плановой прибыли начислен: минимальный фонд в размере 40 тысяч рублей и дополнительный фонд — 60 тысяч рублей. Плановая прибыль (без прибыли по новым изделиям) равна 2 миллионам рублей, а сверхплановая — 100 тысячам рублей.

Тогда норма отчислений от сверхплановой прибыли составит:

$$\frac{(40 \text{ тыс. руб.} + 60 \text{ тыс. руб.})}{2000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 5\%,$$

а сумма отчислений:

$$\frac{100 \times 5}{100} = 5 \text{ тыс. руб.}$$

Вторая часть фонда создается из прибыли от реализации новых, высокоэффективных изделий. Чтобы стимулировать выпуск этих изделий, ставки отчислений от прибыли, полученной в результате их реализации, должны быть вдвое выше уровня отчислений от прибыли по

освоенной продукции. Расчет здесь аналогичен приведенному. Норма отчислений по новым изделиям исчисляется, как увеличенное вдвое процентное отношение отчислений по освоенной продукции к сумме плановой и сверхплановой прибыли по этой продукции. Следовательно, норма отчислений составит:

$$\frac{(40 + 60 + 5)}{2100} \times 100 \times 2 = 10\%.$$

Предельный размер фонда также как по действующему сейчас в машиностроении и металлообработке порядку должен увеличиваться в зависимости от удельного веса новых изделий в общем объеме выпускаемой продукции.

Чтобы стимулировать лучшее использование основных производственных фондов, начисленный объем фонда предприятия нужно корректировать в соответствии с изменением показателя фондоотдачи в отчетном году по сравнению с предыдущим годом. При этом показатель фондоотдачи необходимо очищать от влияния внешних факторов и принимать во внимание лишь то его улучшение, которое связано с работой коллектива предприятия.

Однако изменение порядка формирования фонда предприятия недостаточно, чтобы повысить его стимулирующую роль. Как показала анализ данных по ряду совнархозов, количество предприятий, создававших такой фонд, составляло в среднем только половину общего их числа. Причем, невыполнение обязательных условий образования фонда часто объяснялось неувязками в планировании, материально-техническом снабжении и т. д. При этом обычно оказывалось, что чем больше и сложнее производство и шире круг хозяйственных связей предприятия, тем труднее его коллективу получить право на образование фонда. На наш взгляд, чтобы создать у коллективов предприятий уверенность в том, что они будут поощрены за увеличение прибыли, следует предоставлять совнархозам больше прав в решении вопроса об образовании и размере фонда предприятия. Целесообразно, чтобы этот фонд создавался и при невыполнении плана по отдельным показателям, если оно вызвано причинами, независящими от деятельности коллективов предприятий.

Фонд ширпотреба образуется из прибыли от реализации товаров широкого потребления, вырабатываемых из отходов собственного производства. Его назначение — поощрение выпуска товаров широкого потребления, расширение их производства и решение вопроса об образовании и размере фонда предприятия. Целесообразно, чтобы этот фонд в расчете на одного работника в течение последних лет уменьшался еще быстрее, чем фонд предприятия: в 1959 году — 100, в 1960 году — 83,6, в 1961 году — 65,9 (в % к 1959 году). В определенной мере — это следствие развития специализации производства. Другая причина — недостаточная организация этой формы поощрения.

В условиях широкой специализации одной из важнейших задач является всемерное сокращение не перерабатываемых в основном производстве отходов. Действующий же порядок образования фонда ширпотреба часто способствует их увеличению. Целесообразно, по-видимому, ликвидировать этот фонд как самостоятельную форму стимулирования, заменив его отчислениями в фонд предприятия, производимыми из прибыли за сокращение отходов основного производства. Конечно же отходы, непригодные к использованию в основном производстве, могут направляться на специализирующиеся по их переработке предприятия, а поступающие при их реализации средства перечисляться также в фонд предприятия.

Премии предприятиям — победителям в социалистическом соревновании, являются важнейшей формой материального и морального сти-

мулирования, направленной на совершенствование всех сторон деятельности предприятия. Однако и их размеры в последние годы систематически уменьшались. В процентах к 1958 году их величина в расчете на одного работника составляла: в 1959 году — 98,3%, в 1960 году — 90,2%, в 1961 году — 79,3%.

В отношении организации этой формы премирования вызывает возражение то, что в качестве источника здесь выступают собственные ресурсы предприятий — сверхплановая прибыль. Было бы более правильно, как с точки зрения экономической, так и моральной, образовать для этой цели в сонахорзе специальный премиальный фонд. Кроме того, для более обоснованной дифференциации размеров премирования по социалистическому соревнованию по отраслям и группам предприятий, его величину следует устанавливать не в абсолютных суммах, а в процентах к фонду заработной платы.

Улучшить систему премирования предприятий по итогам социалистического соревнования

Л. Ковалев,

научный сотрудник Института экономики АН БССР

Премирование по результатам республиканского социалистического соревнования — важная форма повышения материальной заинтересованности коллективов предприятий в борьбе за выполнение и перевыполнение плановых заданий по снижению себестоимости, накоплениям, выпуску продукции и другим качественным показателям. В этой форме экономического стимулирования наиболее полно учитывается специфика производства, поскольку условия и показатели премирования разрабатываются для каждой отрасли.

Например, наряду с общими для всех отраслей показателями выполнения плана по себестоимости и прибыли к основным показателям премирования относятся: по энергетической отрасли — наибольшее сокращение (против плана) потерь в сетях и выполнение ежемесячного графика нагрузки электростанций; по предприятиям машиностроения, приборостроения и металлообработки — выполнение плана освоения новых изделий, заданий по кооперированным и экспортным поставкам, снижение трудоемкости важнейших видов продукции; по предприятиям бумажной и деревообрабатывающей промышленности — повышение коэффициента сортности продукции и выполнение плана полезного выхода пиломатериалов из распиленного сырья и т. д.

Премирование по итогам социалистического соревнования является формой не только материального, но и морального поощрения. Предприятиям — победителям в республиканском соревновании вручаются переходящее Красное Знамя Совета Министров республики и республиканского Совета профсоюзов, переходящее Красное Знамя сонахорза и республиканского Совета профсоюзов, о победителях сообщается в республиканской печати, по радио, передовой опыт хозяйствования на этих предприятиях изучается и обобщается.

В данной форме стимулирования находят отражение не только хозяйственные итоги работы предприятия, но и результаты улучшения социально-культурного и бытового обслуживания работников предприятия. Так, в условиях премирования предусматриваются две группы показателей: обязательные и учитываемые. К последним при определении победителя и распределении мест в социалистическом соревновании относят выполнение плана капитального ремонта жилищного фонда и культурно-бытовых зданий, состояние изобретательской и рационализаторской работы, охраны труда и техники безопасности, трудовой дисциплины, санитарное состояние производственных и культурно-бытовых помещений, выполнение плана подготовки и повышения квалификации кадров и т. д. За невыполнение учитываемых показателей отдельные руководители предприятий могут быть частично или полностью лишены премий.

Форма коллективного материального стимулирования по итогам социалистического соревнования отличается от других основных принципов премирования: здесь источником выплаты премий является сверхплановая прибыль, полученная с начала года (по планово-убыточным предприятиям — сверхплановая экономия от снижения себестоимости), а размеры премий определяются специальными шкалами премирования, построенными в зависимости от особенностей производства отрасли, к которой относится предприятие-победитель; числа работающих на предприятии и места, занятого им в соревновании.

В большинстве отраслей итоги соревнования по совместному решению совнархоза и республиканского совета профсоюзов и представлений отраслевых управлений и республиканских комитетов профсоюзов подводятся один раз в квартал. На торфопредприятиях в период сезона (апрель — сентябрь) итоги подводятся ежемесячно, так же по угольным шахтам, разрезам, обогатительным и брикетным фабрикам. Однако преимущества этой формы стимулирования используются далеко не полностью из-за недостатков в ее практическом применении. Прежде всего это относится к методу построения шкал премирования и группировке предприятий по отраслям и по численности работающих.

В зависимости от значимости отраслей установлены три шкалы премирования. По первой шкале премии выплачиваются предприятиям черной и цветной металлургии, угольной, нефтяной, химической и цементной промышленности, электростанциям, торфопредприятиям, строительству предприятий машиностроения и тяжелой индустрии. По второй — предприятиям машиностроения, станкостроения, судостроения, приборостроения, авиационной, оборонной, радиоэлектронной, лесной, бумажной, деревообрабатывающей, пищевой, молочной, текстильной, легкой, хлопкоочистительной, полиграфической и протезной промышленности, паровозо- и вагоноремонтным заводам, промышленности средств связи и стройматериалов. По третьей шкале премируются строительные организации, предприятия медицинской промышленности и всех остальных отраслей.

Деление предприятий по группам в зависимости от отрасли, на наш взгляд, не очень удачно, в особенности это относится ко второй группе. Поскольку размеры средней заработной платы на предприятиях отраслей данной группы значительно колеблются, то при прочих равных условиях доля премий по отношению к заработной плате у работников машиностроения, например, будет ниже, чем в пищевой, легкой, бумажной промышленности. Непонятно также, почему работники строительных организаций премируются по самому низкому разряду вместе с работниками снабжения и торговли.

В социалистической экономике действует объективный закон распределения по количеству и качеству труда. По плану республиканского социалистического соревнования средства, направляемые на индивидуальное премирование работников, должны составлять сумму, пропорциональную той доле, которую фонд их заработной платы занимает в общем фонде заработной платы предприятия. В шкалах премирования не полностью учитываются требования данного принципа. Это обнаруживается и при анализе зависимости размеров премий от численности работников различных групп предприятий. Поскольку вторые премии составляют 75% размеров первых премий, а третьи — 50% первых, достаточно изучить группировку предприятий по размеру первых премий по каждой из трех шкал премирования. Приведем шкалы в сокращенном виде (см. таблицу 1).

Последние две графы таблицы показывают, что строгой закономерной связи между шкалами премирования не существует. Например, если по группе с численностью от 7501 до 10 000 работающих размер

Таблица 1

Численность работников	Размер 1-х премий за квартал, по шкале			В % к 1-й шкале	
	1-й	2-й	3-й	2-й шкале	3-й шкале
От 100 до 150	1000	800	800	80,0	80,0
• 251 • 300	2400	1900	1700	79,0	71,0
• 301 • 400	3000	2300	2000	77,0	66,7
• 401 • 500	3400	2800	2200	82,5	64,9
• 501 • 750	5600	4200	3400	75,0	60,9
• 1751 • 2000	17 000	11 200	7300	66,0	42,9
• 2001 • 2500	20 000	12 600	9000	63,0	45,0
• 2501 • 3000	22 500	14 000	11 200	62,2	49,9
• 3001 • 4000	25 000	18 200	14 000	73,0	56,0
• 4001 • 5000	28 000	22 500	16 800	80,5	60,0
• 5001 • 7500	31 000	28 100	19 600	90,6	63,3
• 7501 • 10 000	33 700	33 700	22 500	100,0	66,9
• 10 001 • 12 500	40 000	36 500	25 300	91,2	63,3
• 12 501 • 15 000	45 000	39 500	28 100	88,0	62,5
• 15 001 • 20 000 и т. д.	56 200	45 000	39 400	80,1	70,1

премий по первой и второй шкалам совпадает, то по группе от 2001 до 3000 человек премии по второй шкале составляют лишь 62—63% первой. В то же время премии по третьей шкале достигают по отдельным группам предприятий 66—80% первой. При этом размеры премий по второй и третьей шкалам по сравнению с первой все больше снижаются по мере приближения к средним по численности (400—4000 человек) предприятиям, что ставит эти предприятия в худшие условия по премированию.

Большинство предприятий Белорусского совнархоза (более 80%) премируется по второй шкале, а средняя численность промышленно-производственного персонала предприятия составляла в 1957 году 368 человек, в 1958 году — 454, в 1959 году — 467, в 1960 году — 503, в 1961 году — 553 и в 1962 году — 555 человек. Таким образом, шкалы премий, установленные для промышленности экономических районов, ставят предприятия отдельных совнархозов в менее выгодные условия по премированию.

Если же внимательно присмотреться к первой шкале премирования, в ней можно обнаружить существенные недостатки. Во-первых, по мере роста численности работающих на предприятии снижаются размеры премий на одного работающего. Предприятия со 101 работающим получают 1000 рублей премии, или около 10 рублей на одного работающего, а при 10 001 работающем — 40 000 рублей, или около 4 рублей на одного работающего. Во-вторых, постепенно увеличивается число работающих в группе, в которой растет размер премий. Если начальные группировки составлены по 50 работающим, то конечные — по 3000, то есть в 100 раз больше. В результате отдельные крупные предприятия оказались в худших условиях, чем мелкие. Например, численность промышленно-производственного персонала Минского автозавода в 1962 году по сравнению с 1961 годом выросла на 615 человек. Однако размеры премий остаются на прежнем уровне, поскольку завод по премированию входит в группу от 15 001 до 20 000 работающих.

Для премирования более приемлема скользящая, а не ступенчатая шкала. Разве справедливо, что в одном случае предприятия премируются в одинаковом размере при численности 15 001 и 20 000 человек, а в другом — по предпрятию, изменившему численность с 15 000 до 15 001 человека, сумма премии увеличивается с 45 тысяч до 56,2 тысячи рублей, или на 11,2 тысячи рублей?

Чтобы устранить отмеченные недостатки в построении шкал премирования, лучше всего, на наш взгляд, устанавливать премии по итогам социалистического соревнования не в твердой сумме, а в определенном проценте к фонду заработной платы работающих. Поскольку в политике заработной платы учитывается важность отраслей промышленности и сложность труда, то предлагаемый порядок избавляет от необходимости составлять громоздкие шкалы по группам отраслей промышленности и в зависимости от численности работников.

Если исходить из среднегодовой заработной платы и максимального размера первой премии на одного работающего в квартал, то максимальный размер премии за квартал составит около 4% фонда заработной платы промышленно-производственного персонала (пересчитанного на фактический объем товарной продукции по методологии Госбанка, принятой для определения относительной экономии или перерасхода по фонду заработной платы). В таком случае при присуждении второго места премия составит 75% первой, или 3% фонда заработной платы, а при присуждении третьего места — 50% первой, или 2% фонда заработной платы за отчетный квартал. По действующим условиям, когда предприятию — победителю присуждается Красное Знамя Советов Министров республики и республиканского Совета профсоюзов, размер премии увеличивается на 25%. В этом случае по предлагаемому порядку премия составит 5% фонда заработной платы промышленно-производственного персонала. Следует учитывать, что при расчетах взят максимальный размер премии, установленный по действующим шкалам, поэтому предлагаемые проценты к фонду заработной платы могут оказаться несколько завышенными против фактически выплачиваемых. Такое завышение необходимо, так как существующий размер премий недостаточен. Это подтверждают данные по промышленности Белорусского совнархоза за 1958—1962 годы (см. таблицу 2).

Таблица 2

	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1962 г. к 1958 г.
Премии по соцсоревнованию (а % к предшествующему периоду) в том числе	100,0	104,5	104,1	94,3	103,2	106,0
в расчете на одного работающего (руб.)	6,12	6,06	6,02	5,27	5,28	86,3
в расчете на 100 руб. заработной платы промышленно-производственного персонала (руб.)	7,08	6,75	6,41	5,30	5,24	74,0

Уменьшение размера премий в расчете на одного работающего обусловлено прежде всего неудачным построением шкал премирования (ступенчатость и большие интервалы группировок предприятий по числу работающих). Рост численности занятых на большинстве предприятий не вызывает соответствующего увеличения размера премий. Снижение

же размеров премий на 1000 рублей заработной платы, кроме того, объясняется неудачным показателем премирования — твердая сумма в рублях, а не определенный процент к фонду заработной платы. Недоподлинность размера премии относительно движения заработной платы приводит к снижению эффективности премирования. Например, Гродненская табачная фабрика (около 600 работающих) в 1962 году была отнесена ко второй группе премирования по социалистическому соревнованию (по второй шкале 501—750 человек). На премирование направлено 70% фонда, а 30% — на культурно-бытовые нужды. Исходя из структуры фонда заработной платы, на премирование инженерно-технических работников и служащих предприятия использовано 12,2% премии, или 269 рублей, количество же ИТР и служащих — 63 человека. Трем работникам администрации вышестоящая организация разрешила выплатить 100 рублей, на остальных 60 человек остается 169 рублей, или 2 руб. 82 коп. на каждого. Но если пяти—шести ведущим работникам фабрики (главный механик, заведующий производством, главный мастер и др.) выдавать по 20—30 рублей, то на премирование более 50 ИТР и служащих денег не останется. Условия премирования рабочих несколько лучше, но и для них размер квартальных премий весьма низок.

Для того чтобы компенсировать рост величины премий, выплачиваемых победителям, можно сократить их число за счет вторых или третьих премий. Расчет суммы премий по предлагаемому порядку не представляет труда, так как предприятия-соискатели премии представляют данные о фондах заработной платы и фактической экономии (отсутствие перерасхода фонда заработной платы является одним из основных условий для победителей во всех отраслях промышленности и в строительстве).

По существующим условиям, если премия составляет менее 2 тысяч рублей, ее разрешается полностью направлять на индивидуальное премирование. При размере премии свыше 2 тысяч рублей на индивидуальное премирование расходуется до 70%, а остальная часть используется на улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятия. Начисление же премии в сумме менее 2 тысяч рублей может быть результатом как небольшой численности работающих (по второй шкале — до 300 человек при присуждении первой или до 500 человек при присуждении третьей премии), так и малой суммы сверхплановой прибыли. В последнем случае можно разрешить использовать всю сумму на индивидуальное премирование; но в первом это было бы совершенно не обосновано. На наш взгляд, правильное в случае, если начисленная премия составляет менее определенного процента к фонду заработной платы (например, менее 2%) полностью направлять ее на индивидуальное премирование работников, особо отличившихся в социалистическом соревновании. Во всех других случаях не менее 30% начисленной премии должно использоваться на улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятия. При таком порядке предприятия, различающиеся по численности работающих будут поставлены в одинаковые условия по премированию.

НАУКА И ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Совершенствование планирования технического прогресса

А. Консон,

доцент Ленинградского политехнического
института

Создание материально-технической базы коммунизма требует ускоренной разработки и обеспечения народного хозяйства наиболее совершенными типами машин, аппаратов и приборов. В борьбе за ускорение темпов развития техники важное значение приобрело дальнейшее совершенствование планирования технического прогресса. Последнее охватывает широкую область, включающую исследования, проектирование, освоение производства, изготовление, внедрение и использование новой техники.

В докладе на ноябрьском (1962 год) Пленуме ЦК КПСС товарищ Н. С. Хрущев, дав глубокий анализ недостатков плановой работы, указал на необходимость повышения научного уровня планирования посредством обоснования планов тщательными экономическими расчетами и исследованиями. Важнейшей современной проблемой стала правильная и своевременная оценка уровня техники. Эта работа должна производиться непрерывно. Она является одной из обязательных предпосылок непрерывного планирования технического прогресса.

В процессе развития техники происходят быстрые изменения различных ее видов. Появляются новые, более эффективные области техники. Важно поэтому уметь своевременно замечать эти изменения и непрерывно отражать их в текущих и перспективных

спективных планах. Существенную помощь в решении этой задачи оказывает оценка уровня техники. Регулярно составляемые обзоры о состоянии различных областей техники позволяют правильно определять дальнейшие пути ее развития, способствуют выявлению перспективных областей эффективного применения различных видов оборудования.

Изучение технических параметров видов спроектированного и выпускаемого оборудования. При оценке уровня выпускаемых или подлежащих выпуску машин, приборов и аппаратов прежде всего возникает необходимость изучения отдельных технических параметров (совокупность технических показателей, характерная для соответствующих видов изделий). Это позволяет установить, по всем ли параметрам данное оборудование достаточно прогрессивно, нет ли показателей, по которым оно отстает от новейших отечественных и зарубежных достижений. Таким путем могут быть выявлены резервы повышения технического уровня создаваемой конструкции до того, как она будет puesta в производство. Технический уровень рассматриваемой модели оборудования определяется путем сопоставления ее с лучшими конструкциями подобных изделий.

Различают две группы параметров, которые подлежат изучению при определении уровня техники:

специфические параметры, присущие определенным видам машин, приборов и аппаратов. Так, важнейшим специфическим параметром рабочих машин является их производительность. Она определяется не только конструкцией машин, но и степенью совершенства технологического процесса, который положен в ее основу. Важнейшими специфическими параметрами энергетических машин являются единичная мощность агрегата и его кпд. При оценке технического уровня транспортных машин первостепенное значение имеют такие специфические показатели, как грузоподъемность, скорость движения, мощность, кпд, уровень механизации погрузочно-разгрузочных работ, автоматизация управления;

показатели, общие для всех изделий. К общим для всех видов оборудования техническим показателям, характеризующим их уровень, относятся эксплуатационная надежность, степень унификации деталей, габариты и вес изделия, а также такие относительные узловые показатели, как вес, приходящийся на единицу основного параметра изделия (на единицу мощности у турбоагрегатов, на единицу емкости у конденсаторов и т. п.).

Одной из основных характеристик качества современного оборудования является его высокая надежность, или непрерывность работы машины, прибора или аппарата в течение заданного времени. Экономика современного производства в огромной степени определяется надежностью оборудования. Повышение надежности за счет уменьшения их простоев в ремонтах способствует увеличению производительности многих видов машин. Особенно высокие требования в этом отношении предъявляет автоматизация.

Уменьшение размеров многих видов современной техники — одно из актуальных требований. Так, вопрос микроинтеграции стал, например, одним из самых злободневных в электронике. Достижения последнего времени открыли новые пути дальнейшей миниатюризации электронных схем. Примером резкого уменьшения за последние годы габаритов оборудования служат совершенствование конструкций безотверстных электронных вычислительных машин.

Значительный интерес представляет изучение динамики веса машин, аппаратов и приборов в различные годы их выпуска. Обычно до мере освоения и совершенствования

производства машины ее вес уменьшается. В то же время он может и возрастать за счет повышения надежности машины.

Важным показателем уровня новых конструкций является степень унификации и нормализации их деталей и узлов. Для снижения трудоемкости изготовления нового оборудования нужно налаживать его производство в возможно больших масштабах. Этому способствует специализация машиностроительных предприятий и переход на крупносерийный выпуск большинства основных элементов нового оборудования. Одним из прогрессивных направлений унификации является создание новых типов машин, приборов и аппаратов из нормализованных узлов (агрегатов).

В таблице 1 сопоставляются технические показатели спроектированного турбогенератора мощностью 300 тысяч киловатт с турбогенераторами зарубежных фирм.

Таблица 1 позволила сделать вывод о том, что все технические параметры рассматриваемой машины (мощность, напряжение, кпд и др.) соответствовали уровню электромашиностроения того времени. Для непосредственного охлаждения статора была применена признанная в то время самой эффективной система водяного охлаждения. Что же касается скорости вращения турбогенераторов, то она тесно связана с установленной стандартом величиной нормальной промышленной частоты тока (в СССР нормальная частота для перемоточного тока установлена 50 герц, а в США — 60 герц). У двухполюсного турбогенератора частота 50 герц может быть получена при скорости вращения 3000 об/мин., а 60 герц — при скорости 3600 об/мин.

Учет экономических факторов при анализе параметров новой техники. Нельзя забывать о том, что на технические решения в каждой стране оказывает влияние большое количество специфических факторов (особенности социально-экономического строя, толлингов и материального баланса, соотношения цен на различные материалы, топливо и электроэнергию; уровень заработной платы; стандарты на изготавливаемую с помощью данной техники продукцию; особенности сооружений, в сочетании с которыми эксплуатируется эта техника, и др.). Поэтому те или иные технические решения, будучи экономически выгодными в условиях одной страны, мо-

Таблица 1

Наименование показателей	Единица измерения	Запад-Запад (СССР)	«Игланд» (Англия)	«Вестинггауз» (США)	«АСЕК» (Бельгия)
Мощность	квт ккал	300 000 353 000	275 000 324 000	325 000 384 000	250 000 312 000
Скорость вращения	об/мин	3000	3000	3600	3000
Напряжение	В	20 000	16 500	24 000	24 000
Средняя температура	°C	0,85	0,85	0,85	0,8
КПД	%	98,7	98,45	...	...
Род непосредственного охлаждения		водородом	водородом	водородом	водородом
Ротора					
Статора					
Вес машины	т	350	301	519	340
Вес машины, приходящийся на 1 кВт мощности	кг/квт	1,17	1,09	1,6	1,36
Вес машины, приходящийся на 1 ккал мощности	кг/ккал	0,99	0,93	1,35	1,09

гут оказаться целесообразными для другой страны.

Хотя многие прогрессивные тенденции в развитии современной техники общие для различных стран, на степень их реализации существенно влияет социально-экономический строй страны. Так, в последние время как в капиталистических, так и в капиталистических странах преимущественно сооружаются тепловые электростанции. Это обусловлено экономической эффективностью (в капиталистическом хозяйстве — рентабельностью) таких новейших направлений технического прогресса, как создание мощных турбоагрегатов для тепловых электростанций, повышение параметров паровых турбин, широкое применение природного газа, блочная компоновка оборудования и др. Так, немаловажным фактором, тормозящим использование гидроэнергетических ресурсов в США, является совпадение нефтяных, каменноугольных и газовых монополий. В странах же социалистического лагеря сочетание между тепловыми и гидравлическими электростанциями обуславливается интересами народного хозяйства. Поэтому наряду со строительством 460 крупных тепловых электростанций в течение двадцати лет в СССР будет построено и 180 мощных гидроэлектростанций.

В развитии техники в капиталистических странах наблюдаются экономические не оправдавшие с точки зрения интереса народного хозяйства тенденции. Так, до недавнего времени в США непрерывно увеличивались мощности автомобильных дви-

гателей. Это позволило американским автомобильным и нефтяным монополиям извлекать из бытия мощи и в дорогах машин, требующих много горючего. Лишь под влиянием конкуренции европейских фирм американские автомобильные концерны были вынуждены организовать массовое производство менее мощных, но более дешевых и экономичных по расходу топлива автомобилей. И конечно, неправильно поступили бы машин строители, если бы, составив в те годы технические параметры проектируемых их автомобилей с американскими, некритически копировали бы не оправданную с точки зрения народнохозяйственных интересов тенденцию чрезмерного увеличения мощности автомобильных двигателей.

Во многих случаях на создаваемую технику существенное влияние оказывают топливный и материальный балансы страны. Так, являясь в Советском Союзе курс на преимущественное развитие добычи газа и нефти существенно повлиял на применяемую технику. На транспорте паровозы и паровозы уступили место тепловозам и тепловозам, работающим на жидком топливе.

Помимо экономических факторов, на развитие техники оказывают влияние климатические и другие условия. Ряд новых, дополнительных требований к технике возник у нас в связи с расширением торговых связей и использованием техники для стран, расположенных в тропических районах.

Обобщенная оценка уровня техники может быть дана посредством показателей,

характеризующих экономическую эффективность ее внедрения. Определение уровня техники должно производиться на основе анализа денежных показателей эффективности и учета тех технико-экономических показателей и факторов, которые не нашло выражения в денежных показателях и имеют самостоятельное значение.

Важнейшим сводным экономическим показателем уровня отдельных видов оборудования является повышение производительности общественного труда, которое выражается прежде всего в повышении производительности труда обслуживающих эту машину рабочих и в снижении себестоимости изготавливаемой продукции. Чем ниже себестоимость изготавливаемой продукции, тем выше технический уровень машины. Для некоторых видов машин важнейшим сводным показателем их технического уровня является себестоимость единицы произведенной с их помощью работы (гектара пахоты, тонно-километра пробега, часа работы и т. п.). Наряду с абсолютной величиной себестоимости нужно изучать ее структуру. Это помогает выявить те элементы затрат, которые занимают высокий удельный вес в себестоимости продукции и на дальнейшее снижение которых должно быть обращено первоочередное внимание при совершенствовании оборудования. Нужно также изучать стоимость самой техники и так называемые приведенные затраты. Игнорирование обобщенных показателей при оценке уровня оборудования приводит к тому, что уже после создания и внедрения новой конструкции выясняется, что затраты на нее экономически не оправданы.

Изучение закономерностей технического прогресса. Оценка уровня продукции машиностроения предполагает непрерывное изучение новейших закономерностей технического прогресса. Одной из таких тенденций является рост в общем выпуске машин доли автоматического оборудования, высокопроизводительных машин, а также агрегатов непрерывного действия. Другой прогрессивной тенденцией изменения структуры продукции машиностроительной промышленности является ускорение темпов роста выпуска оборудования для вспомогательных, подготовительных и финансовых операций. Это обусловлено современным состоянием механизации, когда основные операции технологических процессов механизированы, а вспомогательные выполня-

ются еще большей частью вручную. Этим объясняется большой экономический эффект механизации и автоматизации вспомогательных, подготовительных и завершающих процессов и операций.

Определение уровня механизации и автоматизации производства. При оценке технического уровня названного парка критерием является достигнутое с его помощью состояние механизации и автоматизации производства. Механизация производства в социалистическом хозяйстве направлена прежде всего на экономное затрат труда. Поэтому и уровень механизации производства должен определяться степенью экономии затрат труда. Критерий уровня механизации признан количественно характеризовать, в какой мере на данной стадии механизации используются возможности экономии затрат труда при комплексной механизации производства. Что же касается отдельных, а также комплекса операций по изготовлению деталей, узлов и изделий (машин, приборов и аппаратов), то уровень механизации наиболее точно может быть измерен следующим образом:

$$\alpha_n = \frac{\Delta t_{\text{нп}}}{\Delta t_{\text{нл}}} = 100 - \frac{t_p - t_{\text{нп}}}{t_p - t_{\text{нл}}} \cdot 100,$$

где α_n — критерий уровня механизации (%);

$\Delta t_{\text{нп}}$ — экономия рабочего времени при частичной механизации (час-час);

$\Delta t_{\text{нл}}$ — экономия рабочего времени при полной механизации (час-час);

t_p — трудоемкость изготовления изделия несмеханизированным способом (час-час);

$t_{\text{нп}}$ — то же в условиях рассматриваемого уровня частичной механизации (час-час);

$t_{\text{нл}}$ — то же в условиях полной, комплексной механизации (час-час).

Если в первом приближении допустить, что трудоемкость изготовления продукции в условиях комплексной механизации стремится к минимуму, то есть $t_{\text{нл}} \rightarrow \min$, то можно считать, что

$$\Delta t_{\text{нп}} = t_p - t_{\text{нл}} \approx t_p$$

Косвенная характеристика динамики механизации и автоматизации производства. Механизация и автоматизация производства тесно связаны с электровооружением труда. Это обусловлено тем, что основой вида производства современного оборудования и автоматизированных систем — электрический.

Высокая электроооруженность труда свидетельствует о том, что производственные процессы в большей степени осуществляются машинами, потребляющими электроэнергию, и в меньшей степени вручную.

О динамике механизации отраслей народного хозяйства можно судить и на основании изучения наращения их основными видами техники. Например, о повышении уровня механизации сельского хозяйства судят по росту парка тракторов, комбайнов и других сельскохозяйственных машин.

Значительный интерес при определении уровня механизации и автоматизации производства представляет также изучение коэффициента насыщенности различных отраслей производства техникой

$$n_{\text{шт}} = \frac{S_T}{Q_T},$$

где $n_{\text{шт}}$ — коэффициент насыщенности техникой;

S_T — стоимость техники (в руб.);

Q_T — головной выпуск продукции (в руб./год).

При анализе этого показателя надо, однако, иметь в виду, что создание новых, прогрессивных видов техники уменьшает показатель $n_{\text{шт}}$, хотя уровень механизации и автоматизации производства при этом возрастает. Кроме того, этот показатель в большой степени зависит от того, как строятся цены на технику и на изготавливаемую продукцию.

О повышении уровня механизации производства в масштабе отраслей, народного хозяйства в целом судят и по динамике основных фондов. К числу показателей, косвенно характеризующих повышение уровня механизации, относится увеличение основных фондов, приходящихся на одного занятого в соответствующей отрасли. Важные выводы для планирования развития техники и руководства народным хозяйством позволяет делать изучение структуры основных фондов и ее изменений по промышленности в целом, по отдельным ее отраслям и по всему народному хозяйству. Так, изучение структуры основных фондов промышленности позволяло в свое время выявить, что химическая промышленность занимала в них совершенно недостаточное место.

Изучение качественной и возрастной структуры машинного парка. Важная роль при анализе уровня техники различных отраслей народного хозяйства принадлежит

изучению качественной структуры машинного парка. Эта структура характеризует долю различных видов машин в общем парке оборудования данной отрасли народного хозяйства. Анализ структуры машинного парка должен прежде всего выявлять долю в нем новейших, наиболее прогрессивных видов оборудования. Развитие народного хозяйства, новые требования к машиноному парку и его структуре, новые возможности удовлетворения потребностей народного хозяйства при наименьших затратах общественного труда вызывают необходимость периодических изменений качественной структуры машинного парка. Изучение этой структуры позволяет выявить ее недостатки и наметить направление дальнейшего рационального изменения, предусмотреть, какие новые потребности народного хозяйства не удовлетворяются сложившейся структурой парка машин. Анализ качественной структуры отечественного автомобильного парка показал, например, что в парке грузовых автомобилей был недостаточно представлен ряд прогрессивных групп автомашин и прицепной состав, обеспечивающие выполнение растущего объема автомобильных перевозок при возможно меньшем объеме капитальных вложений и эксплуатационных расходов. Недостатком была доля автомашин большой грузоподъемности (6 тонн и более) и малой грузоподъемности (до 1,5 тонн). Малая доля автомобилей имела специализированные кузова.

В свое время потребность в специализированных автомобилях была невелика. По мере укрупнения и развития автохозяйств со специализируемыми централизованно перевозящими возникла острая необходимость в создании автомобилей для перевозки леса, металла, павелей, цемента, молока и т. д. Такая специализация автомобилей повышает культуру перевозок, сохраняет качество грузов, позволяет отказаться от сопровождения грузов экспедиционными и дает возможность механизировать погрузочно-разгрузочные работы.

Важное значение при изучении уровня техники имеет также анализ возрастной структуры машинного парка. Замена устаревшего оборудования зависит от того, успевают ли машиностроительная промышленность в необходимых масштабах производить новое оборудование. В машинном парке ряда отраслей все еще высок удельный вес устаревших машин.

Определение общего объема работ по проектированию и освоению новой техники. Большое значение в последнее время приобрела правильная оценка общего объема работ по проектированию и освоению новой техники. Он определяется общим количеством единиц знаний спроектированных и освоенных производством новых моделей машин, приборов и аппаратов. Наиболее правильное представление может дать показатель, учитывающий трудоемкость проектирования и освоения соответствующих моделей техники. Общий объем работ по проектированию и освоению новой техники выражается в нормо-часах.

Для реализации этого метода надо располагать нормами трудоемкости работ по проектированию и освоению новых изделий. Без таких норм нельзя рассчитать реальный план проектирования освоения новой техники и обосновать его расчетами. Создать такие нормы можно на базе статистического изучения трудоемкости конструкторских, технологических и производственных работ по выпуску опытных образцов новых машин, приборов и аппаратов.

Особый интерес приобрело изучение за-

трат инженерного труда на проектирование и освоение новой техники. Раньше эти затраты составляли сравнительно небольшую часть общих затрат труда на освоение новых изделий. Теперь в отраслях промышленности, выпускающих, например, сложные электронные системы, они составляют значительную, а иногда преобладающую часть всех трудовых затрат. В связи с этим нужно научиться разрабатывать нормы затрат инженерного труда на каждой стадии проектирования, изготовления, испытания и доводки изделий, включая работы по проектированию специальной технологической оснастки (приспособлений, штампов, моделей, пресс-форм) для их изготовления.

Показатели плана модернизации действующего оборудования. Важное значение приобрела и правильная оценка общего объема работ по модернизации различного оборудования. В настоящее время общий объем работ по модернизации оборудования определяется суммарным количеством единиц модернизируемого оборудования. В таблице 2 приведены данные о плане работ по модернизации оборудования и о его фактическом выполнении.

Таблица 2

Устаревшее оборудование	Сметная стоимость работ по модернизации единицы оборудования (в руб.)	Общее количество единиц модернизируемого оборудования		Общая сметная стоимость всех работ по модернизации (в руб.)	
		по плану	фактически	по плану	фактически
А	20 000	2	—	40 000	—
Б	500	10	20	5 000	10 000
В	10 000	3	2	30 000	20 000
Г	5 000	5	3	25 000	15 000
Д	1 000	20	30	20 000	30 000
Итого		40	55	120 000	75 000

По методу, применяемому в настоящее время, выполнение плана модернизации оборудования будет оценено так:

$$\frac{55}{40} \cdot 100 = 137\%.$$

Если же учитывать стоимость произведенных работ, как предлагаем мы, то выполнение плана составит

$$\frac{75 000}{120 000} \cdot 100 = 62,5\%.$$

Последний способ дает более правильную оценку выполнения плана работ по модернизации оборудования.

Изучение использования техники. Создание нового, совершенного оборудования является очень важной, но далеко не единственной задачей технического прогресса. Надо еще обеспечить быстрое внедрение его в производство и полное использование. Последней целью и служит планирование использования техники. Изучение использования оборудования позволяет получить информацию для выполнения резервов дальнейшего улучшения его работы. Для этого в первую очередь важно выявить, насколько используются те или иные

возможности машины в процессе ее эксплуатации и для каких условий целесообразно создать новые модели оборудования. Периодически проводимые обследования использования различных возможностей машины позволяют выявлять данные, необходимые для создания новых моделей оборудования.

Так, изучение работы металлообрабатывающих станков позволяло выявлять нерациональное использование токарных станков по диаметру и длине обрабатываемых заготовок. Это способствовало созданию новых моделей типовых укороченных токарных станков.

Фонд освоения и цены на новую технику

А. Гогоберидзе, Г. Иванов,

экономисты

Освоение и внедрение в производство новой техники имеет большое народнохозяйственное значение. Плановая социалистическая экономика открыла неограниченные возможности для роста и ускорения технического прогресса.

В связи с постоянным обновлением на предприятиях номенклатуры производимой продукции и улучшением технологического процесса производства большое значение для их экономики имеет совершенствование планирования и финансирования расходов на освоение производства новой техники.

В соответствии с решением июньского (1959) года Пленума ЦК КПСС в 1960 году был изменен порядок утверждения цен на новую технику, исходя из необходимости как стимулирования производства, так и применения этой техники. Предусмотрено, что временные отпущенные цены на освоенные изделия должны устанавливаться, исходя из уровня действующих отпускных цен на аналогичную продукцию, с поправкой на более высокую производительность и другие технико-экономические преимущества вновь выпускаемой техники.

Вместе с тем затраты предприятий на подготовку производства новых видов продукции до их серийного выпуска не должны относиться непосредственно на себестоимость этих видов продукции, а помещаться из средств специального фонда. Для этого с 1961 года в совнархозах, министерствах и ведомствах, имеющих предприятия машиностроения и металлообработки, за счет отчислений от себестоимости выпускаемой продукции был создан фонд освоения новой техники.

Создание его имело большое значение в деле установления оптимальных цен на изделия новой техники.

Этот фонд создал дополнительный стимул для предприятий, выпускающих новую продукцию машиностроения. Так, рентабельность товарной продукции по обследованным в 1961 году ЦСУ СССР предприятиям с использованием фонда освоения новой техники составила свыше 11,5%, а по продукции, реализованной по постоянным ценам, — 19%.

Фонд освоения новой техники позволил значительно снизить отпускные цены на нее, например по РСФСР — на 13%, по УССР — на 12,6%, по БССР — на 26,3%, а в целом по СССР себестоимость продукции, реализованной по временным ценам, снизилась примерно на 10%. Кроме того, значительно снизились себестоимость изделий, реализованных по временным ценам. Например, на автоматический токарный станок производства дунайского завода «Таджиктепстальмаш» 6, Таджикистана совнархоза цена была на 22% ниже, чем при прежнем порядке ценообразования; по заводу «Ташкенткабель» 6, Узбекского совнархоза цены на кабель были ниже примерно на 70%, а цена сварочного преобразователя ПСО-500 производства завода «Электреспарка» Грузинского совнархоза — на 95%. Таким образом, задача обеспечения успешного внедрения новой техники на основе фонда освоения решается положительно.

Порядок возмещения затрат на подготовку и освоение новой техники за счет специального фонда уже в 1961 году обеспечивал значительное удешевление новой продукции.

В последнее время появляются в печати предположения по совершенствованию методов экономического стимулирования технического прогресса. Много критических замечаний было сделано в адрес системы финансирования затрат из фонда освоения новой техники. Однако некоторые экономисты, по нашему мнению, неправомерно ставят вопрос о путях совершенствования ценообразования на новую технику. Они предлагают стимулировать выпуск новых изделий их повышенной рентабельностью, забывая об интересах тех, кто использует новую технику.

Например, при установлении временных отпускных цен на продукцию машиностроения предлагается включать в них рентабельность в размерах, превышающих достигнутой норму по ранее освоенной продукции, что якобы сделает выгодным расширение выпуска новой продукции.

Для этого предприятия должны возмещать из фонда освоения новой техники не только расходы по освоению, но и долю прибыли по этой продукции, равную разнице между средней рентабельностью старой продукции и рентабельностью новых изделий, предусмотренной положением при установлении временных цен на новую продукцию. Это потребует создания крупных финансовых ресурсов как на предприятиях, так и в совнархозах. Поскольку сейчас фонд освоения новой техники образуется за счет отчисления 1,5—3,5% себестоимости продукции в зависимости от отрасли промышленности, то источником повышенного фонда может быть только более высокий процент отчислений от себестоимости продукции. Следовательно, принятие указанного предложения привело бы к номинальному возрастанию себестоимости производимой продукции и снижению прибыли предприятий. Это будет означать скрытое бюджетное финансирование повышенной рентабельности по новой продукции за счет искусственного снижения прибыли (и отчислений от прибыли в бюджет) по

всей остальной продукции предприятий, что экономически нецелесообразно.

Поэтому логичнее установить порядок, при котором с переходом предприятий на выпуск новой продукции, аналогичной производимой, постоянные отпускные цены на заменяемую продукцию должны снижаться за счет сокращения рентабельности до уровня, ниже, чем предусмотрено для временных цен на новые виды машин и оборудования. Такой порядок, по нашему мнению, обеспечит, во-первых, экономическое стимулирование производства новой техники, так как рентабельность по ней превысит рентабельность производства старых видов машин, и, во-вторых, не потребует повышения цен на новую технику, что будет стимулировать ее применение. Кроме того, отпадет необходимость в дополнительных финансовых ресурсах.

Фонд освоения новой техники — это фонд регулирования ценообразования, так как он аннулирует и себе временные расходы на освоение новой техники. Однако отдельные экономисты вносят предложение сделать фонд освоения новой техники источником финансирования капитальных вложений или научно-исследовательских работ.

Например, тов. Овсевич пишет: «Было бы целесообразно разрешить совнархозам половину неиспользованного в текущем году остатка фонда направлять в следующем году в качестве дополнительного источника на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по планам новой техники»¹.

Практика показала, что в течение 1961—1962 годов значительные средства из фонда освоения новой техники расходовались не по прямому назначению: неиспользованные средства изымались в бюджет или направлялись на пополнение оборотных средств. Так, свыше 35% фонда освоения по РСФСР было изымато в 1961 году на другие цели, по УССР свыше половины указанного фонда было направлено не по прямому назначению. Аналогичное положение имело место и в других союзных республиках.

¹ См. «Экономическая газета» 23 апреля 1962 г.

Республиканские органы в 1961 году не могли перераспределить между отдельными совхозами (в пределах установленного по республике фонда освоения новой техники) средства на финансирование затрат, связанных с выпуском новой продукции. Поэтому у одних совхозов подчас имелись излишки средств и расходовались они зачастую не по прямому назначению, а, у других — наоборот, образовался недостаток средств.

Поэтому для рационального использования средств из фонда освоения новой техники некоторым республикам, имеющим в своем составе несколько совхозов, было предоставлено право перераспределить средства фонда между входящими в союзную республику совхозами. Такой порядок обеспечит стабильность фонда и даст возможность оперативно маневрировать им в республиках.

Например, Совету народного хозяйства РСФСР предоставлено право перераспределять между совхозами средства, отчисляемые в фонд освоения новой техники, в соответствии с плановыми сметами расходов, подлежащими возмещению из средств фонда освоения.

Также же права, нам представляется, должны иметь и другие союзные республики, имеющие в своем составе несколько совхозов. Средств за счет совхозов также необходимо предоставлять право перераспределить средства фонда освоения.

В связи с этим целесообразно, чтобы совхозы, неиспользуемые в текущем году остатка фонда освоения новой техники направляли в следующий год на дополнительное финансирование научно-исследовательских и других работ, тем более, что ныне предусмотрено средства на финансирование новой техники не расходовать на другие цели.

Тов. Львов предлагает отказаться от образования централизованного фонда освоения новой техники и возмещать затраты по освоению и подготовке производства новых видов продукции за счет прибыли того предприятия, которое осваивает изделие¹.

Нам представляется, что принятие этого предложения приведет к усложнению процесса финансирования расходов по подготовке производства и освоению новых видов продукции. Кроме того, если фактическая прибыль на предприятии окажется ниже предусмотренной по плану, то это приведет к отвлечению средств предприятий на покрытие этих расходов и к финансовым затруднениям. Это предложение не будет способствовать быстрейшему освоению и внедрению в народном хозяйстве новой техники. Следует иметь в виду, что принятие этого предложения приведет к уменьшению отчислений в фонд предприятия, что также не будет способствовать стимулированию выпуска новой продукции и укреплению хозяйства.

В ходе применения нового порядка ценообразования выявилась необходимость расширить перечень отраслей машиностроения и металлообработки, на которые распространяется возмещение затрат из фонда освоения.

Целесообразно также распространить возмещение расходов по выпуску новой техники из фонда освоения на другие отрасли тяжелой промышленности, в том числе на сельскохозяйственное машиностроение. Это повысит эффективность применения машинной техники в сельском хозяйстве, поскольку обеспечит снижение оптовых цен на новые виды тракторов, комбайнов и других сельскохозяйственных машин.

Товарищ Н. С. Хрущев на ноябрьском Пленуме ЦК КПСС указывал, что технический прогресс — это та ключевая позиция, при помощи которой мы сможем успешно решить задачи создания материально-технической базы коммунизма и достигнуть высшей производительности труда. Экономическим выражением технического прогресса является более быстрый темп снижения стоимости средств труда, нежели предметов труда. Косвенным выражением этой экономической тенденции служат различия в динамике оптовых цен на продукцию машиностроения и сырьевых отраслей тяжелой промышленности. Так, за 1948—1959 годы оптовые цены на машины снижались примерно на 40%, из нефтепродукты — на 4%, в то же время оптовые цены на черные

металлы возросли на 70%, на уголь — на 160%, на строительные материалы — на 27% и на лес — более чем в 4 раза. Следовательно, темп снижения оптовых цен на машины намного выше, чем на другую продукцию.

По расчетам ЦСУ СССР, оптовые цены на продукцию тяжелой промышленности в настоящее время в среднем ниже уровня 1948 года и почти достигли довоенного уровня. Ниже довоенного уровня оптовые цены на большинство видов продукции машиностроения, металлообработки и основной химической промышленности. Выше уровня 1940 года цены на уголь, древесину, черные и цветные металлы, а также на большинство строительных материалов.

Различия в динамике оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности объясняются прежде всего разными темпами изменения себестоимости продукции, связанными с неодинаковым соотношением между ростом производительности труда и средней заработной платы в отдельных отраслях тяжелой промышленности.

К отраслям с наиболее высоким уровнем цен (по сравнению с 1940 годом) относятся те отрасли тяжелой промышленности, в которых затраты на заработную плату в себестоимости единицы продукции значительно возросли, и наоборот, в отраслях, достигших довоенного уровня оптовых цен, рост производительности труда опережал рост средней заработной платы; следовательно, себестоимость продукции систематически снижалась.

Так, например, в 1955 году индекс затрат заработной платы на единицу продукции был выше, чем в 1940 году, в угольной промышленности — в 3 раза, в лесозаготовительной промышленности — в 2,5 раза, в черной металлургии — на 20%. В то же время в машиностроении затраты на заработную плату в расчете на единицу продукции были ниже примерно на 35%.

Различная динамика затрат на заработную плату в расчете на единицу продукции в отдельных отраслях тяжелой промышленности имела место также и в 1955—1959 годах (см. таблицу 1).

Таблица 1

Отрасли промышленности	Индекс затрат на оплату труда в расчете на единицу продукции в 1959 г. к 1955 г.
Угольная	122,0
Черная металлургия	98,3
Лесозаготовки	78,9
Машиностроение и металлообработка	75,2

Из таблицы 1 видно, что темп снижения затрат на оплату труда в машиностроительной промышленности выше, чем в отраслях добывающей промышленности.

Решающее значение здесь имело то обстоятельство, что осуществленные на протяжении 1955—1958 годов мероприятия в области упорядочения заработной платы по-разному сказались на себестоимости продукции отдельных отраслей тяжелой промышленности, в частности значительно была повышена оплата труда в угольной промышленности.

В связи с более высоким темпом роста оплаты производства, непрерывного обновления состава вырабатываемой продукции, а также с особенностями структуры затрат, темп снижения себестоимости машиностроительной продукции превышает соответствующие показатели других отраслей промышленности. Так, уровень затрат на рубль товарной продукции за 1959—1961 год изменился по различным отраслям тяжелой промышленности следующим образом (1959 г. = 100, см. таблицу 2).

Таблица 2

Отрасли промышленности	1961 г.
Черная металлургия	95,5
Угольная	100,6
Лесная	100,1
Строительные материалы	97,3
Машиностроение и металлообработка	89,3

Высокие темпы снижения издержек производства в машиностроении созда-

¹ См. «Экономическая газета» 26 января 1963 г.

ют экономическое предположение для установления относительно невысокого размера рентабельности по машинной технике по сравнению с другой продукцией.

Система оптовых цен на машинную технику признава в первую очередь обеспечить экономическое обоснование соотношения цен на старую и новую технику. В. И. Ленин указывал, что в замене ручного труда машинным состоят все прогрессивная работа человеческой техники. Чем выше развивается техника, тем более вытесняется ручной труд человека, заменяясь рядом все более и более сложных машин. По этому при установлении цен на новую технику необходимо сопоставить дополнительные расходы с экономией материальных и трудовых затрат, связанных с ее применением.

Речь идет об экономических стимулах в расширении производства и применении новой, прогрессивной техники. В расчете на единицу производительности новая техника должна быть дешевле старой, заменяемой, тогда будет выгодно ее применять. Оптовые цены на новую технику необходимо устанавливать с учетом производительности машин, сочетая интересы производителя и потребителя.

Некоторые экономисты и хозяйственники утверждают, что существующий порядок ценообразования не создает заинтересованности у предприятий в освоении и выпуске новой техники, поскольку достигнутый уровень рентабельности по освоению продукции превышает пятипроцентную норму накопления, допускаемую при утверждении цен на вновь освоенную продукцию. Для создания заинтересованности предприятий в выпуске более совершенной продукции они предлагают временные оптовые цены устанавливать на три года и предусматривать повышенный размер накопления по такой продукции и только по истечении трехлетнего срока утверждать постоянную цену.

По действующему же порядку установления цен на новую продукцию, аналогичную ранее освоенной, оптовые цены утверждаются с поправкой на более высокую производительность, с учетом эффективности ее приме-

ния. Таким образом, проектируемый размер рентабельности в цене на новую продукцию не ограничивается пятипроцентной нормой. Рентабельность такой продукции может быть и почти всегда бывает гораздо выше 5%.

Что касается принципиально новой продукции, не имеющей аналога в ранее освоенной, то оптовые цены на нее устанавливаются с учетом обеспечения рентабельности до 5%. Это связано с тем, что темп снижения себестоимости такой продукции значительно превышает снижение себестоимости всей остальной продукции. В результате через один-два года прибыль по такой продукции будет не ниже, чем по ранее освоенной, старой продукции.

Временные цены на продукцию машиностроения могут устанавливаться на срок до полутора лет. Если же этот срок продлится до трех лет, как это предлагается экономистам, то уже через полтора-два года в результате снижения себестоимости рентабельности продукции зачастую будет превышать среднюю норму, достигнувшую по остальной продукции. Подобная практика ценообразования может привести к тенденции повышения рентабельности по новой технике, искажению показателя по объему производства и уровню производительности труда, и увеличению ассигнований на капитальное строительство, а значит и сдерживанию внедрения новой, прогрессивной техники.

В связи с совершенствованием показателей планирования в народном хозяйстве представляется целесообразным ввести новый порядок изменения оптовых цен и учета его в планах. Как известно, установленные цены вместо временных могут вводиться в действие с 1 января или с 1 июля. При этом оптовые цены, вводимые с 1 января, должны учитываться в плане, а в случае введения их с 1 июля Госплан СССР должен внести поправки в планы по товарной продукции и по себестоимости. Введение постоянных цен с 1 июля вызывает многочисленные уточнения показателей народнохозяйственных и финансовых планов. Из-за этого многие предприятия в течение длительного периода не получают реальных планов. Предприятия, на про-

дукцию которых снижаются оптовые цены, испытывают финансовые затруднения, в то же время у предприятий — потребителей этой продукции образуются излишки средств.

Для обеспечения устойчивых финансовых планов, планов по товарной продукции и по себестоимости промышленности необходимо установить, что постоянные оптовые цены на вновь освоенную промышленную продукцию вместо ранее действовавших временных цен должны вводиться только с 1 января и учитываться в хозяйственных и финансовых планах. Следует иметь в виду, что в связи с применением фонда освоения новой техники уровень временных цен на продукцию машиностроения незначительно превышает уровень постоянных цен.

В цену новой продукции, по нашему мнению, нужно включать определенную сумму от годового экономического эффекта, получаемого от асимиляции нового изделия. Однако в печати иногда высказывается мнение, что нет необходимости учитывать в ценах на новую продукцию эффективность ее применения. Например, В. Риевский¹ считает, что «нет необходимости устанавливать прямую зависимость между оптовой ценой и эффективностью новой машины. Более того, такая практика могла бы привести к бесконечному росту цен по мере повышения эффективности новой продукции и, в конце концов, к полному отрыву цен от действительных издержек производства».

По нашему мнению, автор не прав, предлагая строить оптовые цены на новую технику без учета эффективности ее применения. Уровень затрат на производство является, как известно, основой цен, но по взаимозаменяемой продукции следует также учитывать в ценообразовании эффективность применения различных ее видов. Поэтому возникает необходимость планомерного отклонения цен от стоимости. Дело в том, что при определении оптовых цен на новую продукцию всегда нужно исходить из принципа единого уровня цен на взаимозаменяемую продукцию, что в свою очередь предполагает установление неодинаковых ценностных соотношений между различными видами взаимозаменяемой или аналогичной продукции с учетом сравнительных технико-экономических показателей.

Система цен на машины признава обеспечить единый уровень цен на индивидуальную продукцию независимо от индивидуальных издержек ее производства. Это выражается в установлении одинаковых цен на единицу производительности разных машин, удовлетворяющих данную общественную потребность.

Экономически обоснованная система цен на новую технику предполагает более низкий уровень цен на единицу производительности новых машин по сравнению со старыми, заменяемыми машинами. С техническим прогрессом себестоимость и цена новой машины в расчете на единицу производительности

Таблица 3

Фрейзеры станки	Мощность	Г/с	Себестоимость	Цена	Отношение себестоимости к мощности	Отношение цены к мощ- ности	Рентабельность (в %)
6787A	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	6,9
6789	1,66	1,45	1,01	1,06	0,60	0,63	13,1

сти должна снижаться — такова экономическая тенденция.

В. Риевский необоснованно предполагает бесконечный рост цен на новую продукцию по мере повышения ее эффективности. В нашей экономике полностью сохранит свое значение извест-

¹ См. «Коммунист» № 14. 1962 г.

¹ К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 271.

нам на станки (за единицу принята характеристика старого станка 6787А).

Из анализа таблицы 3 видно, что хотя уровень себестоимости и цены новой модели станка выше, чем у замененного, старого станка, однако индекс производительности новой модели выше индекса себестоимости и цены замененного станка, поэтому в расчете на единицу мощности себестоимость и цена на новую модель станка ниже старой модели. Это создает заинтересованность у потребителя в применении новой техники. Так, например, мощность станка 6789 на 66% выше, чем станка марки 6787А; себестоимость выше на 1%, а цена — на 6%. В то же время в расчете на единицу мощности новая модель станка дешевле старой по себестоимости на 40%, а по цене — на 37%.

Для стимулирования выпуска новой техники необходимо установить порядок, когда при установлении цен на новые изделия индекс цен по новым видам продукции должен быть установлен выше индекса себестоимости, что поднимет уровень рентабельности новой продукции. В нашем примере, если себестоимость станка 6789 на 1% выше, чем старого станка 6787А, то цена на 6% превышает цену старой марки; поэтому рентабельность нового станка выше, чем старого, и составляет 13,1%, против 6,9% по старому станку. Для стимулирования применения новой техники необходимо устанавливать более мягкий уровень цен на единицу мощности и производительности по новым изделиям, чем по старым.

Такой порядок будет содействовать многоканальному стимулированию технического прогресса, так как он обеспечивает сочетание интересов как производителя в выпуске новой техники (большой размер рентабельности), так и потребителя в ее применении (эффективный применение новых изделий позволяет дополнительно снизить затраты, связанные с ее приобретением).

Совершенствование конструкции изготавливаемых машин и оборудования находит выражение в увеличении мощности и производительности машин, повышении их надежности, удлинении срока службы и снижении веса ма-

шин. Увеличение мощности, как правило, сопровождается снижением затрат труда и материалов, а следовательно, и стоимости на единицу производительности.

Вместе с тем необходимо поощрять с практической установкой оптовых цен на тонкую машину или оборудование (как, например, по производству оборудования) без учета технико-экономической характеристики изделия. Оптовая цена, находящаяся в прямой зависимости от веса машины или оборудования, не стимулирует выпуск новых, технически более совершенных машин.

Систематическое обновление техники и экономическое стимулирование технического прогресса требуют периодического пересмотра оптовых цен на средства производства. Оптовые цены не могут оставаться неизменными на протяжении пяти-семи лет; за этот период значительная часть номенклатуры изделий (особенно в машиностроении), введенных в прецедент, оказывается устаревшей, подлежащей исключению, цены отменяются от издержек производства и порой препятствуют внедрению новой техники.

Чтобы экономически стимулировать технический прогресс, при осуществлении новых пересмотров действующих оптовых цен на продукцию тяжелой промышленности предусмотрено установление минимального размера рентабельности по основной ранее технической устаревшей продукции. Заинтересованность в производстве и применении новой продукции будет достигаться тем, что экономический эффект от ее применения должен учитываться в ценах не полностью, чтобы часть выгод, связанных с применением более совершенной продукции, получал потребитель.

При упорядочении оптовых цен на продукцию машиностроения признало необходимым, чтобы они учитывали технический уровень, точнее отражали затраты на производство выпускаемой продукции, создавая экономические стимулы для предприятий — производителей в выпуске новой техники, а для потребителей — выгодность ее применения.



Роль оргтехплана в снижении себестоимости

(Из опыта Новочеркасского электровозостроительного завода)

С. Кушелев,

начальник планово-экономического отдела

Для выявления и мобилизации резервов производства большое значение имеет задача плана технического развития завода в заданиях на рост производительности труда и снижению себестоимости продукции. Учитывая это, на Новочеркасском электровозостроительном заводе ввел следующий порядок: технико-экономическое планирование, планово-экономический отдел совместно с отделом труда и заработной платы на основе заданий по росту производительности труда и снижению себестоимости продукции на планируемый год производит расчеты возможной экономии. Как правило, подготовка данных для таких расчетов на следующий год начинается в апреле-мае текущего года с составления норм расхода материалов, а по окончании планово-экономический отдел осуществляет прямой обчет материалов, учитывает номенклатуру, объем консервированных поставок, стоимость купленных изделий и полуфабрикатов.

При определении исходных данных стоимость материалов рассчитывается по сметам плана следующего года. Разрабатываются сметы общезаводских, цеховых и межпроизводственных расходов, а в отделе труда и заработной платы — задания и ниже контрольных цифр по повышению норм выработки и снижению трудоемкости изделий по цехам-исполнителям. Задания согласовываются с заводным профессором, визируются главным инженером, главным технологом, главным металлургом завода, начальником отдела труда и зарплаты и утверждаются директором. В августе-сентябре завершается работа по расчетам эконо-

мии материалов, заработной платы, прочих расходов и потерь от брака. При этом учитываются конструктивные и технологические изменения, внедренные крупные рационализаторские предложения, отчет за первое полугодие текущего года и плановые расчеты второго полугодия. Все эти материалы используются при составлении плана организационно-технических мероприятий на следующий год.

Сумма экономии, которая должна быть получена в планируемом году определяется следующим образом. В соответствии с утвержденными совокупными контрольными цифрами по объему производства и затратам на выпуск исчисляется ожидаемая сумма сэкономленной или разницы между оптовой стоимостью и плановой себестоимостью. Поскольку в эту сумму входит экономия в прошлых лет, то путем умножения объема выпуска планируемого года на ожидаемые затраты в копейках на рубль выпуска в текущем году рассчитывается экономия за прошлые годы. Из полученной суммы исключается плановая себестоимость выпуска планируемого года, а остаток составляет сумму возможной экономии в текущем году.

В план организационно-технических мероприятий включаются статьи затрат, по которым заданы задания цехам и службам завода. К ним относятся: сырье и основные материалы, купленные полуфабрикаты, заработная плата, потери от брака, цеховые расходы, включая возмещение износа специнструмента, непроизводственные потери.

Планируемая сумма экономии распределяется по цехам с учетом структуры себе-

стоимости продукции цеха и трудовых затрат. Например, цехам металлургического производства задание дается по всем статьям затрат, причем по литейным выделяются шихтовые и формовочные материалы, на расход которых влияют эти цехи. По механикооборачивным цехам, где потребляется мало материалов, основные задания составляют по снижению трудоемкости и соответственно по расходу производственной заработной платы, цеховым расходам (расход инструментов, содержание оборудования, транспорт и др.).

Отдельно рассчитываются суммы снижения затрат по вспомогательным цехам, обслуживающим основное производство. Здесь применяется принцип планирования снижения затрат на единицу выпускаемой продукции. Так, теплоэнергетическому цеху, обеспечивающему производство всеми видами энергии (кроме электрической), устанавли-

вается задание по снижению затрат за кубический метр кислорода и сжатого воздуха, тонну пара и т. д., электрострому — соответственно на киловатт-час электроэнергии.

Цехи завода группируются по их отношению к технологическим или вспомогательным службам. Цехи металлургического производства (сталелитейный, чугунолитейный, кузнечный) получают контрольные задания по отделу главного металлурга; механикооборачивные и электротехнические — по отделу главного конструктора и главного технолога, вспомогательные — получают задания по снижению затрат выпускаемой ими продукции и контролируются соответствующими службами: ремонтно-механический цех — отделом главного механика, теплотехнический цех — отделом главного энергетика и т. д.

Вот форма задания основным производственным цехам.

Таблица 1

Расчет суммы экономии материалов, зарплаты, цеховых расходов и потерь от брака за 1953 год для включения в ортгплан Новочеркасского электровозостроительного завода

Службы	Цехи	Сумма экономии (в руб.)				Всего
		материалы	зарплата	цеховые расходы	потери от брака	
Отдел главного металлурга	Сталелитейный . . .					
	Чугунолитейный . . .					
	Кузнечный . . .					
	Деревообрабатывающий . . .					
	Итого . . .					
Отдел главного конструктора, отдела главного технолога, отдела главного сварщика	Кузовной . . .					
	Крепёжный . . .					
	Аппаратный . . .					
	Пантографный . . .					
	Тележечный . . .					
	Эл. машинный № 1					
	Эл. машинный № 2					
	Запасоборочный					
	Обмоточно-изол. . .					
	Итого . . .					
	Всего . . .					

Приведенные в такой форме контрольные цифры экономии от снижения затрат на производство по материалам, производственной зарплате, цеховым расходам и потерям от брака служат для цеховых комис-

сий базой разработки ортгхмероприятий и их технико-экономического обоснования.

Применяемый на Новочеркасском электровозостроительном заводе метод предварительной разработки в планово-экономиче-

ском отделе заданий всем службам и цехам по полному экономии от выполнения технического плана по разделам: материалы, основные, зарплата основных производственных рабочих, снижение цеховых расходов, потеря от брака, обеспечивая увязку разработываемых ежегодно технических планов с устанавливаемым заводом заданием по снижению себестоимости товарной продукции.

То, что задания по экономии распределяются между службами завода (отделом главного металлурга, главным технологом, главным конструктором и др.), позволяет техническим службам конкретно и непосредственно разрабатывать мероприятия технического плана и обеспечивать их увязку с технико-экономическими показателями, устанавливаемыми заводом Северо-Кавказским совнархозом, а также систематически выполнять задание по снижению себестоимости продукции.

Одновременно с разработкой экономических показателей плана технические службы завода готовят задания мероприятия технического плана следующего года. Эту работу возглавляет комиссия, в которую входят: главный инженер, главный технолог, главный металлург, главный механик, главный энергетик, главный конструктор завода, заместитель директора по капитальному строительству, начальники отделов механизации и автоматизации, планово-экономического, отдела труда и заработной платы, инструментального, представители паркома, завкома, передовики производства.

В цехах и отделах завода назначаются руководители, отвечающие за качество и действительность мероприятий по отдельным разделам плана. Так, за план 1953 года по новой технике отвечали руководители специального конструкторского бюро, отдела главного конструктора и главного технолога. Научно-исследовательского института электровозостроения; за ортгплан — руководители отделов главного конструктора, главного технолога, главного металлурга; за план изготовления средств механизации и автоматизации — начальники отдела механизации и автоматизации завода; за план модернизации оборудования — руководители отделов главного технолога, главного металлурга, главного механика завода и т. д.

В каждом цехе для разработки плана создается комиссия под руководством стар-

шего инженера с участием технологов, мастеров, работников ОТК, экономистов, нормовиков, передовиков производства.

Работа по составлению плана в цехах начинается с анализа выполнения технического плана текущего года. Мероприятия, не выполненные в текущем году, но не потерявшие свою актуальность, включаются в проект плана следующего года. Источниками для разработки нового плана служат: предложения рабочих, ИТР и служащих цехов, отделов, график и задания по улучшению качества выпускаемой продукции производства новых видов продукции, отклонения от технологических процессов, выявленные при периодической проверке действующих технологических процессов, рекламации потребителей на качество изделий и анализ причин брака.

Цеховые комиссии решают вопрос о целесообразности включения в план собранных предложений, производят экономические расчеты, определяют суммы затрат для осуществления мероприятий в источниках финансирования и распределяют мероприятия по разделам технического плана.

Целесообразность того или иного мероприятия определяется их актуальностью, возможностью выполнения с наименьшей затратой сил и средств, степенью подготовленности к выполнению и сроками окупаемости затрат. Проекты планов согласовываются с общественными организациями и представляются цехам и службам в центральную заводскую комиссию для рассмотрения и включения в соответствующие разделы технического плана завода.

Все техническая работа по приемке от цехов планов, проверка расчетов и возможности внедрения сосредоточивается в Бюро подготовки производства, возглавляемое заместителем главного технолога завода, являющееся также членом общезаводской комиссии. Бюро формирует соответствующие разделы плана и представляет на утверждение главному инженеру и директору завода.

Кроме мероприятий, включаемых в общезаводской технико-экономический план, в каждом цехе разрабатывают мероприятия, выполняемые силами цеха, они также входят составной частью в цеховой ортгплан.

Дальнейшая работа над технико-экономическим планом развития завода — это систематический контроль за его исполнением; время от времени проводятся цеховые и общезаводские экономические конференции, на кото-

и оптовой цены характерны для отдельных изделий, производимых на одном заводе. Например, доля норматива в оптовой цене составляет на компрессорном заводе по машине 2Р 10/20—83,6%, по машине 2Р 3/20—58,8%, по машине ЦСК-1М—34,8%; на механическом заводе по водокосильному насосу РМК-4—48,8%, по вакуумному насосу Н-1с—83,8%, по вакуумному затвору ДУ-85—27,7%. Разница между оптовой ценой и нормативом указывает на размер исключаемых материальных затрат и прибыли. Так, на компрессорном заводе доля норматива в оптовой цене колеблется по изделиям от 34,1 до 84%. Она ниже для турбокомпрессоров и выше для поршневых компрессоров, в частности за счет различного удельного веса покупных изделий и полуфабрикатов. Следовательно, различия оптовой цены и норматива возникают не в результате изменения масштаба оценки, а обуславливаются статьями входящих в норматив затрат. Норматив стоимости обработки включает в стоимостной форме общи трудовые затраты предприятия на производство продукции.

В состав ряда комплексных статей, включаемых в норматив, входят материальные затраты на вспомогательные материалы, топливо, электроэнергию, амортизацию. Однако трудовые затраты составляют 70—80% общей величины НСО.

Высокий удельный вес трудовых затрат и нормативе свидетельствует о том, что последний выражает преимущественно затраты труда промышленно-производственного персонала предприятия на производство продукции. Поэтому в отличие от валовой продукции, характеризующей вклад предприятия в народнохозяйственный оборот, НСО отражает вклад в создание чистого продукта. По отчетным данным за 1961 год на 16 машиностроительных предприятий Татарской АССР, трудовые затраты, включенные в НСО, составляли около 76% расчетного объема чистой продукции. В отличие от чистой продукции НСО включает часть материальных затрат, но не включает прибыль, это объясняется тем, что рентабельность отдельных изделий и предприятия в целом характеризуется многими факторами, познать не зависящими от предприятия. Например, по отчету за 1961 год НСО составляла на Казанском компрессорном заводе 24%, на «Медиаппаратура» — 10%. Первый производит в основном уже

освоенную продукцию, у второго, напротив, значительный удельный вес занимает новая продукция.

Рост объема производства в НСО может быть большим, меньшим или равным росту валовой продукции. Так, по плану на 1963 год темп роста продукции по валу и в НСО составляют: по промышленности в целом соответственно—112,2 и 115,2%, в машиностроении и металлообработке—119,9 и 117,8%, в пищевой промышленности—108,3 и 107,4%, в рыбной—101,2 и 105,5%, в легкой—112,2 и 108,4%, в легкой—111,9 и 113,1%, в легкой—103,5 и 104,8%, в промышленности строительных материалов—102,7 и 100,8%. Очевидно, соотношение этих показателей выражает определенные закономерности. Действительно, в производстве происходят изменения в уровне кооперирования, в номенклатуре продукции и т. п. В зависимости от этого меняется доля объема производства, определенного затратами промышленно-производственного персонала предприятия, в валовой продукции. Если эта доля повышается, растет и объем производства в НСО по сравнению с ростом продукции в неизменных оптовых ценах, и наоборот.

При планировании производительности труда по валу повышение удельной грузоемкости продукции означает для предприятия более напряженное задание по росту производительности труда (снижение трудоемкости), чем это определяется показателем выработки валовой продукции. В таком случае возникает несоответствие задания по выработке в валовой продукции технико-экономическому расчету по снижению трудоемкости. Поскольку же предприятие согласно плану борется за выполнение задания по выработке, то есть меньшего, чем это необходимо по расчету, то оно либо не выполняет это задание, либо выполняет его за счет использования других факторов, чаще всего нарушая запланированную номенклатуру. Если же предприятие все-таки выполняет план по валовой продукции при запланированной номенклатуре, и в этом случае для него возникают нежелательные последствия: оно не стимулируется за выполнение более напряженного, чем это значится в плане, задания по росту производительности труда. Напротив, при снижении удельной трудоем-

¹ Данные относятся к периоду составления плана на 1963 год.

кости продукции в плане предприятие без труда выполняет задание по выработке валовой продукции, не используя в значительной степени резервы производства.

В отличие от выработки по валу, показатель НСО точнее выражает задание по росту производительности труда, что скрывается на выполнении показателя снижения трудоемкости. Например, по заданию на 1963 год компрессорный завод должен снизить трудоемкость на 12%, завод «Медиаппаратура» — на 17%, задание по росту выработки объема производства в НСО составляет по первому заводу — 16%, по второму — 19,5%. Рост выработки валовой продукции равен соответственно 6 и 3,8%. Зависимость между показателями трудоемкости и выработки объема производства имеет большое стимулирующее значение. При новом методе измерения производительности труда показатель выполнения плана тем лучше, чем полнее используются резервы снижения трудоемкости. Тем самым создаются условия точнее оценивать результаты производственной деятельности и совершенствовать систему экономического стимулирования на предприятии.

Показатель производительности труда по валовой продукции искажается при нарушении запланированной номенклатуры. Рассмотрим, как реагирует на это нарушение показатель производительности труда в НСО. В таблице приведены данные о выполнении плана по производительности труда и удельной трудоемкости по пред-

приятиям, выполняющим и не выполняющим номенклатуру.

При выполнении номенклатуры индекс плана по производительности труда в валовой продукции и в НСО близки. Незначительное их расхождение объясняется степенью переиспользования плана по отдельным изделиям. На заводах, где нарушается номенклатура, между этими показателями возникает разрыв. Завод «Медиаппаратура» не выполнил план девяти месяцев по декамерам АПКД, сушильным шкафам, электротермическим сушкам, термостатам, которые в 1961—1962 годах для завода были убыточными. Трудозатраты на изготовление сушильных шкафов даже превышали оптовую цену. Эти изделия в программе завода занимают около 70%, поэтому невыполнение заданий по ним отрицательно сказалось на объеме производства. По малотрудоёмким изделиям план был превышен. Например, план по изготовлению насосов санитарных (удельный вес НСО в опской цене 5,6%) составил 142,6%. За счет сверхпланового выпуска малотрудоёмких изделий предприятие выполнило план по выработке валовой продукции. На компрессорном заводе проявилась та же тенденция, с той лишь разницей, что из-за незначительного удельного веса продукции, по которой не выполнен план (7,7%), план объема производства предприятия в НСО был выполнен, хотя и в меньшей степени, чем по валовой продукции.

Таким образом, новый показатель производительности труда в значительной степени устраняет возможность манипулирования за счет материалоёмкости, а тем самым и выполнения плана по производительности труда при условии нарушения плановой номенклатуры. Оценка продукции в НСО делает ее для предприятия относительно равноценной. Нарушение ассортимента не дает предприятию выигрывать в производительности труда. Хотя выпуск более трудоемких изделий в ущерб менее трудоемким и повысит по сравнению с валовой продукцией уровень выполнения плана, он повышает и затраты труда. Напротив, выпуск менее трудоемких изделий уменьшает затраты труда, но при этом снижается выполнение плана по объему производства.

Итого работы промышленности Татарской АССР за 1962 год свидетельствуют, что показатель НСО предельно близок к работе предприятия новые, повышенные требова-

Таблица
(За 9 месяцев 1962 года в %)

Заводы	Выполнение плана по производительности труда		Удельный вес НСО в валовой продукции	
	в НСО	в валовой продукции	план	фактически
Выполнявшие номенклатуру (механический) . . .	106,6	106,8	42,3	42,1
Не выполнявшие номенклатуру «Медиаппаратура»	89,3	101,7	78,8	69,2
Компрессорный	102,7	104,1	56,6	55,8

ния. План по валовой продукции был выполнен всеми предприятиями, в то время как по объему производства в НСО его не выполнили 25 предприятий. По производительности труда в валовой продукции план не выполнили лишь одно, а в НСО — 32 предприятия. Плана, рассчитанный в НСО, не выполняли главным образом предприятия управления строительства и пищевой промышленности, которые не справились с планами по номенклатуре. В результате показатели объема производства и производительности труда в НСО на этот управленческий оказались ниже, чем показатели объема и выработки в валовой продукции.

Если сравнить результаты работы в двух измерениях по промышленности, отрасли и предприятию, то наибольшие различия в уровнях выполнения плана характерны для отдельных предприятий. По данным за 1962 год около 40% предприятий республиканской отрасли отклонились от плана по выработке в валовой продукции от выработки в НСО свыше 2%, около 18% предприятий — 1,1–2%, 13% предприятий — 0,6–1%, остальные 29% предприятий — 0,1–0,5%. Эти данные характеризуют влияние отклонения от планового ассортимента на уровень выполнения плана по объему производства и производительности труда.

Первые результаты опыта показывают, что НСО может с успехом применяться во многих отраслях промышленности. Его преимущества по сравнению с показателем валовой продукции в наибольшей степени проявляются в отраслях с высоким удельным весом материальных затрат, разнообразной номенклатурой и значительными различиями в доле материальных затрат в себестоимости изделий. В ряде случаев НСО недостаточно объективно отражает изменения объема производства и производительности труда. Так, доля материальных затрат в НСО по изделиям, предприятиям и даже отраслям может различаться. На Казанском механическом заводе в среднем она составляет 23%, в том числе при изготовлении стержней — 18,4%, автолабораторий — 20,8%, декармов. СГК — 31%, аппарата АООБ — 34,9%.

Различная доля материальных затрат в нормативах по изделиям определяет тем, что применяемая на предприятиях Татарской АССР методика разработки нормативов допускает включение в них услуг сто-

роков организаций (расходы по освоению), затрат на испытания машин и др. Свойство «выгодности» и «невыгодности» изделий в некоторой степени сохраняется в показателе НСО.

Известное влияние на индекс объема производства и производительности труда оказывают материальные затраты в нормативе по изделиям, предприятиям и отраслям. Это снижает стимулирующую роль нового показателя в развитии производства.

Опытные данные позволяют судить о достоинствах и недостатках индивидуальных и групповых нормативов. Первые в наибольшей степени устраняют основной недостаток применения показателя валовой продукции — «выгодность» и «невыгодность» изделий. Они делают изделия относительно равноценными для изготовителя.

При единых групповых нормативах, но различных технико-организмических условиях производства равномерность жизни может нарушиться. Например, розлив ацидофильного молока производится автоматами только на Казанском молочном комбинате, а розлив свежего молока производится с автоматами, и вручную — на Казанском, Бугульминском, Чистопольском, Мейском и других молочных комбинатах. Установление единых нормативов по группе предприятий привело к тому, что на свежее молоко норматив оказался на 40% выше, чем на ацидофильное, при тех же затратах труда. Аналогично «пожале» и на обузах предприятий. Поэтому в пищевой промышленности, где применяются среднотрастовые нормативы, предприятиям планируется различная доля заработной платы в объеме производства в НСО.

Нуждается в уточнении, как нам представляется, и некоторые другие положения методики определения нормативов.

Результаты эксперимента не ограничиваются изменением методологии измерения объема производства и производительности труда. Работники предприятий считают, что использование показателя нормативной стоимости обработки одновременно требует совершенствования стиля работы: более полного выявления и использования резервов, выполнения запланированной номенклатуры, улучшения материально-технического снабжения и различности производства.



Организация материально-технического снабжения в экономических районах

В. Иванов,

старший эксперт отдела Госплана СССР

Перестройка управления промышленностью и строительством создала большие возможности для дальнейшего улучшения организации материально-технического снабжения, которые используются, однако, далеко не полностью. Одним из серьезных недостатков в организации материально-технического снабжения продолжает оставаться большое количество органов снабжения и сбыта. И все же сеть снабженческо-сбытовых организаций, по данным ЦСУ СССР, за период с 1 октября 1961 года по 1 октября 1962 года не только не сократилась, но даже увеличилась на 229 единиц, а численность работников в них возросла на 4 тысячи.

Количество снабженческо-сбытовых организаций в отдельных областях, краях и экономических районах достигает огромных размеров. Например, в Ростовской области на 1 октября 1962 года имелось 669 снабженческо-сбытовых организаций с 11,6 тысяч работников, в Донецкой области — 523 организации и 16 тысяч работников. На ту же дату в Среднеазиатском экономическом районе в 1213 организациях насчитывалось 29 956 работников, в Средне-Волжском соответственно — 1180 и 22 763, в Донбассе — 939 и 25 298, в Ленинградском — 891 организация и 16 718 работников и т. д.

Большая ведомственная сеть органов снабжения и сбыта в районах вызывает параллелизм и дублирование в их деятельности, приводит к лишним расходам. Интересы развития промышленности и строительства требуют усиления оперативного руководства материально-техническим

снабжением народного хозяйства экономических районов, совершенствования форм организации снабжения и сбыта. Это дает еще больший простор для маневрирования материальными ресурсами, а также для изыскания резервов. С другой стороны, содержание органов снабжения и сбыта все еще дорого обходится государству и потребителям. Издержки обращения по этим организациям достигают огромных сумм. В условиях, когда источником для расширения воспроизводства народного хозяйства являются внутрихозяйственные накопления, сокращение издержек обращения приобретает исключительное значение. Независимо от форм снабжения и сбыта, на разных этапах социалистического строительства сокращение издержек обращения всегда оставалось одной из центральных проблем нашего хозяйства.

Указывая партия и правительство о работе государственного аппарата относятся и к органам материально-технического снабжения и сбыта. Административно-управленческий аппарат в них составляет свыше 32% работников, непосредственно не участвующих в производстве материальных благ.

При многоотраслевом характере промышленности, строительства и других отраслей народного хозяйства, больших объемах потребных им материалов, широкой ведомственной сети органов снабжения и сбыта проблема создания рациональной системы материально-технического обеспечения приобретает для областей, краев и экономических районов большое значение.

На VII сессии Верховного Совета СССР товарищ Н. С. Хрущев говорил: «Создание совнархозов дает возможность упорядочить материально-техническое снабжение и в итоге множества существующих в настоящее время в областях, краях и республиках параллельно действующих сыбтовых и снабженческих контор и баз создать единые органы, ведущие снабжением и сбытом».

Применительно к настоящему условию основные принципы организации материально-технического снабжения промышленности и строительства в экономических районах могут быть сформулированы следующим образом:

организация материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции должна соответствовать территориально-производственному принципу управления промышленностью и строительством;

руководящая роль в организации материально-технического снабжения промышленности и сбыта готовой продукции принадлежит совнархозам;

в стране и в каждом экономическом районе необходимо создать единую товаро-проводящую сеть для обеспечения в негнанных количествах всех потребителей района, независимо от ведомственной подчиненности предприятий и строек, находящихся на его территории;

снабжение-сбытовой аппарат следует изъять от параллелизма, дублирования, а также от лишней занятости; он не должен отсекать большого количества работников от непосредственного участия в сфере материального производства.

Созданы республиканские, министерства и ведомств было поручено пересмотреть сеть органов снабжения и сбыта, установить в союзных и автономных республиках и краях единую сеть органов, снабжающих потребителей (независимо от их ведомственной подчиненности) материалами в негнанных количествах, решить вопрос о подчиненности контор и баз, упорядочить и упростить систему этих органов и ликвидировать параллельно действующие снабженческо-сбытовые организации. Между тем в ряде республик, в частности в РСФСР, это поручение не выполнено.

Укрупнение совнархозов и проведение мероприятий, направленных на улучшение управления народным хозяйством, создали благоприятные предпосылки для организации в экономических районах единых межотраслевых баз (со складами на террито-

рии этих районов) по снабжению и сбыту промышленной продукции. Так, в Северо-Кавказском экономическом районе может быть создана межотраслевая база по снабжению хозяйства района черными и цветными металлами, а также по сбыту продукции, вырабатываемой предприятиями совнархоза. Эта база должна иметь склады в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях, Дагестанской, Кабардино-Балкарской, Северо-Осетинской и Чечено-Ингушской автономных республиках, входящих в Северо-Кавказский экономический район. В зависимости от объемов потребления и количества потребителей в областях и краях можно создать несколько складов.

На единые межотраслевые базы по снабжению и сбыту, по нашему мнению, целесообразно возложить снабжение предприятий, строек и других организаций, находящихся на территории экономического района (независимо от их ведомственной подчиненности), материально-техническими средствами в пределах фондов в негнанных количествах, а также сбыт готовой продукции по номенклатуре промышленной продукции, закрепленной за базой и выпускаемой предприятиями экономического района. Для этого базам надо иметь в обязанности следующие функции:

учет и контроль (в пределах выделенных фондов) за негнанными поставками потребителям экономического района, а также за сбытом промышленной продукции в другие экономические районы; организация децентрализованных закупок и промышленной переработки по номенклатуре требуемых материалов и изделий; выделение на предприятия и стройки изъятых и полноты и их реализации; организация централизованной доставки материалов потребителям и пр.

Рациональность организации снабжения и сбыта по принципу единых территориальных межотраслевых баз подтверждается опытом «Росгаздобытсбыта» в Всероссийского объединения «Сельхозтехника» при Совете Министров РСФСР. В автономных республиках, краях и областях только эти организации снабжают потребителей (независимо от их ведомственной подчиненности) нефтепродуктами, продукцией автотракторного и сельскохозяйственного машиностроения. Они также снабжают торговлю запасными частями к автомобилям, тракторам и сельскохозяйственным машинам.

Такая система снабжения и торговли позволяет определять действительную потребность областей в материалах и запасах частей, рационально организовывать продвижение продукции к потребителям, устанавливать необходимые запасы у потребителей и на нефтебазе и складах, правильно маневрировать запасами, устранять встречи и нерациональные перевозки, что способствует ускорению продвижения материальных ресурсов в сфере обращения и их экономному расходованию. Кроме того, данная система снабжения дает возможность улавливать недостатки в распределении материальных ресурсов, которые зачастую допускаются плановыми органами, и своевременно их исправлять.

Единые межотраслевые базы по снабжению и сбыту на договорных началах должны обеспечивать материалами в негнанных количествах и строительные организации, расположенные в этих экономических районах.

Возникает вопрос о подчиненности единых территориальных межотраслевых баз по снабжению и сбыту. На наш взгляд, они должны принадлежать совнархозам, которые представляют собой основную форму управления промышленностью и играют главную роль в экономическом развитии страны. Совнархозы занимают также ведущее место и в потреблении материально-технических средств.

Существует мнение, что межотраслевые базы следует подчинить республиканским снабженческо-сбытовым организациям. Мы считаем, что единые территориальные базы снабжения и сбыта должны находиться в ведении тех организаций, которые несут ответственность за выполнение планов производства и строительства. Эти базы нужны совнархозам для хранения материалов и маневрирования ими между предприятиями. Нельзя согласиться с тем, чтобы базы снабжения и сбыта были подчинены республиканским снабженческо-сбытовым организациям, так как последние не несут ответственности за производство и строительство.

Совнархозы и территориальные строительные объединения могут оказать новым снабженческо-сбытовым организациям помощь в строительстве складского хозяйства, выделения для этого строительных материалов, оборудование, транспортные и другие средства и включить это строительство в план подрядных работ соответствующим

строительным организациям. Помощь будет оказана также в подборе и комплектовании снабженческо-сбытовых организаций квалифицированными кадрами.

Единые межотраслевые базы будут внимательно относиться к нуждам предприятий и строек и в известной степени несут ответственность за выполнение ими планов производства и строительства. Межотраслевые базы будут предъявлять повышенные требования к республиканским снабженческо-сбытовым организациям с точки зрения рационального приращения потребителей к поставщикам, равномерности поставок материалов в соответствии с планами производства, строительства и спецификациями потребителей.

Организация единых межотраслевых баз позволит более рационально организовать продвижение средств производства по стране и экономическому району, лучше использовать железнодорожный, водный и автомобильный транспорт, приблизит предприятия, строки и организации к складам этих баз, повысит предприятиям-поставщикам транзитные нормы с учетом лучшего использования парка железнодорожных вагонов.

Новая система дает возможность успешно решать сложную проблему запасов, создать рациональные размеры складских запасов сырья, материалов, топлива в сфере производства и обращения, иметь на складах баз более широкий ассортимент материалов. Наконец, эта система вместе с устранением лишних звеньев в организации снабжения и сбыта позволит ликвидировать мелкие складские помещения и их обслуживающий персонал, что сократит издержки обращения и тем самым уменьшит содержание органов снабжения. Кроме того, предприятия будут заказывать, например, сорт или профиль металла в необходимых количествах, не подгоняя его под минимальную транзитную норму, что позволит дополнительно выдать в оборот 1,5—2 миллиона тонн проката.

Чтобы иметь представление о возможном эффекте от упорядочения организации системы снабжения и сбыта страны, достаточно сказать, что по данным ЦСУ СССР за третий квартал 1962 года, уменьшение численности работников снабжения лишь на 1% высвободит 5378 человек. Снижение фонда зарплат работников снабженческо-сбытовых организаций на 1% позволит сэкономить 1426 тысяч рублей.

Организация в экономических районах единых нектрасов баз по снабжению и сбыту немаловажна для создания крупного высококоординированного складского хозяйства. Для правильного размещения этих баз в экономических районах должны быть разработаны основные принципы, учитывающие особенности территориального размещения промышленности и других отраслей народного хозяйства в экономических районах; перспективу развития экономики этих районов; удовлетворение потребностей хозяйства экономических районов — путем максимального использования материальных ресурсов промышленного производства этих районов; транспортно-географическое расположение межотраслевых баз в оптимальные размеры складского хозяйства.

Большое значение для организации материально-технического снабжения народного хозяйства страны имеет правильный выбор форм продвижения средств производства от предприятий-поставщиков к предприятиям-потребителям. К сожалению, в практике снабжения наблюдаются иррациональные складские поставки, сопровождающиеся излишними перепадами товарно-материальных ценностей, например, со складов контор управлений снабжения и сбыта союзных на склады контор снабжения отраслевых управлений этих же союзных контор. Подобного рода перепады не вымываются необходимостью производственного потребления, а связаны главным образом с ведомственными интересами отраслевых управлений. При такой форме складских поставок увеличиваются издержки обращения и удлиняется путь продвижения товарно-материальных ценностей от поставщика к потребителю и усложняется организация материально-технического снабжения потребителей.

Другой фактор коренного улучшения организации материально-технического обеспечения народного хозяйства, а также сокращения объема работы органов снабжения и сбыта — всемерное развитие длительных и устойчивых связей между предприятиями-поставщиками и предприятиями-потребителями. Это наиболее эффективная форма экономических связей между предприятиями.

Совершенствование форм управления промышленностью и строительством — важнейший фактор улучшения организации снабжения. С устранением недостатков в организации управления промышленностью

и строительством, которые вызваны разбуждением органов снабжения и внутренней напряженностью в обеспечении предприятий и строек, создаются условия для более рациональной организации снабжения и сбыта.

Для обеспечения планов производства предприятий материально-техническими средствами необходимо предоставлять директорам заводов право оказывать (с условием возврата) другим предприятиям экономического района хотя бы небольшую помощь материалами.

Улучшение промышленных предприятий и строек, создание производственных и строительных специализированных объединений, фирм, ликвидация мелких переплетных предприятий и строительных организаций, безусловно, будут способствовать сжатию и сокращению органов снабжения в промышленности и строительстве, декаданию параллелизма и дублирования, в действительности снабженческих организаций, сокращению издержек обращения и административно-управленческих расходов, концентрации материальных ресурсов и достижению большей равномерности ими.

Наряду с организационными вопросами необходимо совершенствовать планирование материально-технического снабжения, учитывая органическую связь между ними.

Основные пути совершенствования планирования материально-технического снабжения представляются нам таким образом. Балансы производства и потребления — составляющие по основной промышленной продукции, потребляемой и произведенной в районах. На их основе следует определять обеспеченность материально-техническими средствами взаимосвязанных отраслей промышленности. Эти балансы будут способствовать укреплению внутриведомственных производственных связей. В настоящее время они применяются главным образом в высших звеньях планирования. Целесообразно применить балансы производства и потребления при планировании в союзных конторах. Планы производства предприятий по кварталам необходимо устанавливать в строгом соответствии с имеющимися материальными ресурсами. Внедрение в производственные программы предприятий изменений осложняет планирование снабжения; важно добиться стабильности планов производства и строительства.

Надо установить порядок, при котором

дополнительные расширения по увеличению показателей планов производства и строительства должны содержать указание об источниках получения дополнительных материальных ресурсов. Следует ликвидировать анархию материалов без соответ-

ствующих увязки со спецификациями предприятий, унифицирование или уменьшение поставок материалов потребителям после выдачи последним нарядов-заказов на их получение, а также выдачу нарядов на нереальных поставщиков.

Резервы экономии в складском снабжении народного хозяйства

А. Агре,

старший инженер ЦЭНИИ при Госплане РСФСР

Важным звеном в экономии затрат общественного труда является совершенствование системы материально-технического снабжения народного хозяйства и особенно упорядочение складской формы снабжения, под которой понимается обеспечение предприятий, строек и других потребителей материальными ресурсами путем поставок со складских снабженческих и сбытовых организаций. Этот вид снабжения занимает существенное место в удовлетворении потребностей народного хозяйства в материальных ресурсах. Так, в 1961 году со складов снабженческих и сбытовых организаций было обеспечено 12—14% общей потребности союзных контор в материалах производственно-технического назначения. В ряде районов страны доля складского снабжения в обеспечении нужд промышленности и строительства еще выше. Особенно большую роль эта форма поставок играет в обеспечении небольших и мелких предприятий.

Основная задача органов складского снабжения — обеспечение потребителей материальными ресурсами в нетранзитных и немонтажных количествах. Из материальных резервов, находящихся на складах, снабженческо-сбытовые организации обеспечивают также внеплановые нужды потребителей, маневрируют материальными ресурсами. По некоторым видам материалов она снабжает потребителей только со своих складов независимо от размеров заказов. Благодаря этому удается мобилизовать ресурсы и ликвидировать дефицит ряда материалов.

Выборочное изучение потребности машиностроительных заводов показало, что номенклатура материалов, необходимых им в количествах ниже транзитных и монтажных норм, в 1,5 и более раз превосходит потребность в номенклатуре, удовлетворяющей требованиям транзитных и монтажных норм.

Из-за несовершенства системы складского снабжения часть потребности в немонтажных и нетранзитных количествах не удовлетворяется снабженческими и сбытовыми организациями, особенно в ассортименте. Например, в 1961 году потребность предприятий и строек в союзных конторах Татарской АССР в складском снабжении черными металлами составляла 7800 сортов-размеров металлопроката в размерах ниже транзитных и заказных норм. Поставками со складов местной металлобазы Росгавчерметсбыта удовлетворилось только 12% этой потребности. Дополнительная поставка со складов контор Росгавчерметсбыта, расположенных в других областях, позволила союзному хозяйству удовлетворить потребности в нетранзитных количествах до 38%. Анализ потребности и заказов 1961 года ряда крупнейших предприятий Волгограда выявил, что 55—65% необходимого ассортимента металлопроката эти предприятия были не в состоянии заказать по действующим условиям организации поставок металлопродукции.

Не получая значительную часть ассортимента необходимых материалов, предприятия вынуждены заменять их, превышая при этом установленные нормы расхода. Сред-

ний перерасход металлопроката по этой причине составил, например, в 1959 году на машиностроительных заводах Серпухова и Подольска 1% израсходованного металлопроката. Большие затраты требуются на дополнительную подготовку материалов и производственному потреблению изделий не получивших. Так, только за первое полугодие 1961 года на волгоградском заводе имени Петрова по горячекатаному прокату они составили 122 тысячи рублей, на волгоградском заводе «Кристалл» по крупносорному металлопрокату — 117 тысяч рублей. Это резко поднимает себестоимость продукции. Кроме того, дополнительная предварительная подготовка материалов к производству отапливает большое количество рабочей силы и оборудования за выполнения основной производственной программы.

Улучшение обеспечения потребности народного хозяйства вообще и ассортимента отдельной потребности в частности на многом зависит от упорядочения системы складского снабжения. Складские поставки связаны с дополнительными поручно-разручными работами и пребыванием материалов на складах снабженческо-сбытовых организаций в отличие от транзитной формы снабжения. Поэтому складское снабжение требует больших издержек обращения, чем транзитное. Но в ряде случаев складское снабжение выгоднее транзитного, так как сокращает снижение совокупных народнохозяйственных затрат, являясь с момента отгрузки материала заводом-изготовителем и в конце заключительной стадии подготовки его к производственному потреблению, предусмотренному основным технологическим процессом.

Решающее значение здесь принадлежит планированию объема и ассортимента складской потребности. Для каждого отдельного предприятия последняя представляет собой суммарную складскую потребность из отдельных наименований материалов и изделий. Основным критерием при планировании на предприятиях поставки какого-либо материала со складов снабженческо-сбытовых организаций служит соответствие потребности планового периода в данном материале транзитной или монтажной форме заказа. Одного этого фактора явно недостаточно. Ю. И. Колдосов рекомендует при выборе формы поставки какого-либо материала стремиться к минимуму суммарных народнохозяйственных за-

трат на перемещение его от места производства до места потребления¹.

Л. Основных представляет, кроме того, учитывать потери, связанные с хранением и пролежанием материалов у потребителя в виде производственных запасов². Мы полагаем, что при выборе способа снабжения необходимо учитывать и расходы по возмощению материала к основному процессу производственного потребления. Под этими расходами подразумеваются все виды затрат, связанных с заменой одного материала другим. Рост третьего вида затрат может оказаться уменьшением затрат первых. Поэтому при определении формы материально-технического обеспечения предприятие должно учитывать экономическую целесообразность замены одного материала другим и укрупнять заказы для максимального снижения размеров сумм трех названных видов затрат. Замена одного материала другим не всегда целесообразна; в значительной мере она связана с динамикой объема его потребления. Следовательно, унификация ассортимента заказа зависит от масштабов производства и потребления как материала отдельными предприятиями.

Предприятие, распределяя свою потребность в отдельных материалах по формам снабжения с учетом отмеченных выше факторов, представляет заказу на складское снабжение в обслуживающую его снабженческо-сбытовую организацию. Но не всякая заявленная потребность может быть удовлетворена данной снабженческо-сбытовой организацией, так как ее заказы промышленными регулируются тем же ограничениями и монтажными нормами, как и заказы предприятий. Соответствие своей потребности по отдельным видам материалов этим нормам зависит от степени повторности данного материала в заявках различных потребителей и объемов их заказов. Естественно, чем шире круг последних, тем больше, при прочих равных условиях, возможность у снабженческо-сбытовой организации для наиболее полного удовлетворения ассортимента потребности прикрепленных к ней организаций. Но количество потребителей, которых можно прикрепить к снабженческо-сбытовой организации, ограничивается вместимостью системы ор-

ганизации материально-технического снабжения народного хозяйства. К этой области хозяйственной деятельности в первую очередь относится высказывание товарища Н. С. Хрущева на юбилейном (1962) году Пленуме ЦК КПСС о том, что мы как колхоз хозяйственного строительства, только или не только, нагородили в ряде случаев такие ведомственные и местные барьеры, которые ограничивают возможности нашего развития.

По данным единовременной переписи по состоянию на 1 октября 1962 года, на территории только Российской Федерации находилось около 10 тысяч снабженческо-сбытовых организаций. В отдельных районах и даже пунктах страны имеются снабженческо-сбытовые организации, принадлежащие 70 различным ведомствам. Параллельное существование таких организаций, подчиненных различным ведомствам, и укрупненный характер их деятельности определяют небольшие масштабы складского оборота каждой из них. Среди снабженческо-сбытовых организаций, например районов Поволжья, значительное количество составляют карликовые, со складским оборотом, не превышающим миллиона рублей в год.

Небольшие размеры складского товарооборота лишают возможности снабженческие организации заказывать промышленности широкий круг ассортимента материалов и маневрировать ресурсами в необходимых масштабах, что отрицательно сказывается на снабжении потребителей.

В настоящее время в районах складское снабжение одноименными материалами распылено по многочисленным организациям. Так, по неполным данным, в 1961 году продукция химической промышленности входила в состав складского товарооборота 23 снабженческо-сбытовых организаций Куйбышевской складской товароборот одной снабженческо-сбытовой организации в среднем составил около 1 миллиона рублей. Средний складской товароборот снабженческой организации без учета местной котлы Ростлавакмишбыта составил 670 тысяч рублей. По состоянию на 1 января 1962 года, на складах этих организаций находилось на 1709 тысяч рублей продукции химической промышленности, или в среднем на одну организацию около 74 тысяч рублей, а без учета складов котлы Ростлавакмишбыта — 55 тысяч рублей.

Распыление складского снабжения в ресурсы химической продукции в одном городе по большому числу снабженческо-сбытовых организаций, деятельность которых разделена ведомственными барьерами, приводит к снижению мобильности запасов. Отдельная снабженческо-сбытовая организация из-за ограниченности ресурсов в большинстве случаев не в состоянии самостоятельно удовлетворить запросы потребителей. Поэтому последние вынуждены получать одноименную продукцию не от одной, а от двух и более снабженческо-сбытовых организаций. Источниками складского снабжения для предприятий и строков являются сбытовые организации (как местные, так и других районов), центральные котлы управления материально-технического снабжения и сбыта (УМТСиС), центральные и местные снабженческие организации своего отраслевого управления (там, где они имеются).

Множественность источников складского снабжения вызывает дробление партий поставок и получения материалов, понижает ответственность снабженческо-сбытовых организаций за качественное и оперативное снабжение потребителя, затрудняет своевременную отгрузку товаров потребителям и транспортировку грузов, усложняет приемку грузов потребителем, ухудшает хозяйственные связи поставщиков и потребителей и т. п.

Чтобы сократить количество снабженческо-сбытовых организаций и централизовать складское снабжение на местах, необходимо на базе глубокого изучения текущей и перспективной потребности хозяйства районов а материальных ценностей создать единую сеть снабженческо-сбытовых организаций. Материальной основой для этого является потребление многих видов ресурсов одновременно рядом потребителей, а также сосредоточение в одном географическом районе предприятий и строков различных отраслей народного хозяйства. Создаваемые организации должны полностью обеспечивать в своем районе деятельность складское снабжение всех потребителей, независимо от их ведомственной принадлежности.

При единых снабженческо-сбытовых организациях на местах можно будет ликвидировать распыленность материальных ресурсов и складского снабжения. Создание единой сети снабженческо-сбытовых организаций экономически целесообразно и по-

¹ Ю. И. Колдосов, Планирование материально-технического снабжения народного хозяйства СССР, М., Госпланиздат, 1961, стр. 72.

² «Финансы СССР» № 2, 1962 г., стр. 43.

волит изменить соотношение в распределении запасов материальных ценностей, находящихся на складах товаропроизводящих сети и на складах потребителей, в сторону увеличения доли первых за счет соответствующего сокращения доли последних. В результате такого перемещения общая масса складских запасов в народном хозяйстве сократится и откроются возможности широкого маневрирования ими. При дефицитности некоторых материалов это имеет исключительное значение как дополнительный резерв обеспечения беспрерывного хода производства, что подтверждается опытом Московского городского совнархоза по снабжению газомаями трубами своих предприятий, на которых запас их в ящиках с 1959 по 1961 год сократился почти в 3,7 раза.

Улучшению снабжения будет также способствовать укрепление и расширение сети снабженческо-сбытовых органов, специализированных по отдельным видам промышленной продукции. Степень специализации снабженческо-сбытовых организаций должна определяться для каждого района в отдельности, в первую очередь она обуславливается номенклатурой потребляемых в данном районе сырья, материалов, комплектующих изделий и т. п., и соответственно не изменяется в зависимости от уровня развития производственных сил в районе. В специализации снабженческо-сбытовых организаций — большой резерв народнохозяйственной экономики.

Ущерб народному хозяйству наносят поставки материалов со складов одних на склады других снабженческо-сбытовых организаций. В Куйбышевской конторе Роставхимснаббита 54% всей суммы отпущенных в 1961 году со своих складов материалов было поставлено на склады других снабженческих организаций. Снабженческими организациями Куйбышевской области в том же году было получено со складов других подобных организаций 26,2% заготовленных на свои склады химических материалов и резинотехнических изделий; и в то же время они поставили на склады других снабженческо-сбытовых организаций 24,7% реализованных материалов. Такая же картина наблюдается и по другим видам материальных ценностей. Общий объем повторных перепаков грузов в Куйбышевской области в 1961 году превысил 65 миллионов рублей. Повторные перепаки грузов со складов одних на склады других снабженческо-сбытовых органи-

заций увеличивают срок пребывания материальных ресурсов в сфере обращения и снижают эффективность их использования.

Повторные перепаки увеличивают также издержки обращения снабженческо-сбытовых организаций в связи с дополнительными затратами на погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку грузов и другие операции. Кроме того, издержки обращения возрастают в результате уплаты складских налогов при получении товаров со складов других снабженческо-сбытовых организаций. По неполным данным, доля этих налогов в общих издержках обращения данной группы организаций Куйбышевской области составила в 1961 году свыше 9%. Доля наценки, уплаченных поставщикам, в общих издержках обращения отдельных организаций связана с объемом материалов, которые получены со складов других снабженческо-сбытовых органов. Практика показывает, что этот показатель растет по мере сокращения арта потребителей, обслуживаемых той или иной снабженческо-сбытовой организацией и соответствующего уменьшения ее складского товароборота. Так, если в конторах УМТСиС Куйбышевского совнархоза в 1961 году он составлял 6,3%, то в тресте «Техснаббиф» и конторе материально-технического снабжения Транспортного управления того же совнархоза соответственно 21,2 и 72%.

Следует сократить повторные перепаки грузов в системе снабженческо-сбытовых организаций. Этому будет способствовать создание единой сети снабженческо-сбытовых организаций путем централизации складского снабжения в районах. При этих условиях увеличится размер складского товароборота в снабженческо-сбытовой организации и сократится номенклатура материалов, по которым после сведения заявок потребителей района обслуживались объемы совокупного заказа не достигнут размеров транзитных и монтажных норм. Следует также тщательно оценивать по каждому такому материалу возможность и целесообразность замены его другим материалом или же снабженческо-сбытовая организация должна совместно с соседними снабженческо-сбытовыми организациями предъявлять промышленности заказ с поставкой данных материалов на склады одной из этих организаций. Последняя по возможности переправит эту продукцию непосредственно к потребителю, а если это невозможно, то — на склады соответствующей снабженческо-

сбытовой организации. Расчеты показывают, что осуществление указанных мероприятий позволит в несколько раз сократить объемы повторных перепаков.

Слабость материально-технической базы снабженческо-сбытовых организаций, то есть их складского хозяйства, вызывает потерю материальных ценностей, требует больших затрат труда и увеличивает себестоимость складских операций. Имеющиеся складские мощности не соответствуют размерам складского товароборота. Недостаток складских площадей приводит к превращению проектной мощности баз в складов. Во многих снабженческих и сбытовых организациях большое количество ценных грузов хранится под открытым небом, количественные и качественные потери материальных ценностей при этом неизбежны. Из-за отсутствия у производственных сельскохозяйственных управлений необходимых складских помещений и транспортных средств ежегодные потери материальных удобрений составили около четверти их годового выпуска.

Техническое состояние складского хозяйства снабженческих и сбытовых организаций находится на низком уровне. В большинстве этих организаций основными типом складского здания являются деревянные строения, как правило, дающие потрескивание и пришедшие в ветхое состояние. Зачастую под склады используются подвалы и чердачные помещения жилых домов и т. д.

Существенным недостатком складов являются их ограниченные размеры. Так, в 128 организациях Поволжья по состоянию на 1 января 1962 года было свыше 570 отдельных закрытых складских строений. Средний размер одного закрытого склада составлял 480 квадратных метров. Механизировать погрузочно-разгрузочные работы в подобных помещениях невозможно. По степени механизации трудоемких процессов и переработки грузов снабженческо-сбытовые организации отстают от промышленных предприятий и транспорта. Так, наиболее производительным видом подъёмно-транспортного оборудования на складских работах являются автопогрузчики, а ими снабженческо-сбытовые организации Куйбышевской области в 1961 году были оснащены в 3 раза хуже, чем заводами сельскохозяйственного машиностроения.

Несмотря на то, что состояние складского

хозяйства в снабженческо-сбытовых организациях не удовлетворяет требованиям народного хозяйства и не обеспечивает нормальных условий снабжения потребителей, его развитие со стороны плановых и хозяйственных органов является недостаточное внимание. Капиталовложения на реконструкцию, строительство и оснащение складского хозяйства снабженческо-сбытовых организаций выделяются в мизерных размерах, но и они окупаются половиной Совнархозом РСФСР завылировано на эти нужды в текущем году менее половины средств, предусмотренных планом 1962 года. Большим недостатком в использовании капиталовложений на эти цели является их распыленность по многочисленным объектам. Строятся небольшие склады и базы, к тому же строительство, как правило, затягивается на несколько лет.

Все это приводит к тому, что производительность труда в снабженческо-сбытовых организациях крайне низка. В качестве примера можно привести данные за 1961 год о фактической нагрузке годового складского товароборота на одного работника негосударственного персонала в снабженческо-сбытовых организациях Куйбышевской области. В конторах Управления снабжения и сбыта совнархоза нагрузка в среднем составила 154 тысячи рублей, в конторах треста «Куйбыттехснаббиф» — 85 тысяч рублей, в снабженческих органах министерств и ведомств — 149 тысяч рублей, в областном объединении «Россельхозтехника» — 70 тысяч рублей, в организациях госснаббита республиканского совнархоза — 309 тысяч рублей. Составление данного показателя по различным организациям, дополненное анализом ассортимента материалов в складском товаробороте, показывает, что в специализированных и крупных организациях он выше, чем в универсальных и небольших по складскому товаробороту.

Централизация складского снабжения открывает широкие возможности для обоснования размеров капитальных вложений в строительство и развитие материально-технической базы снабженческо-сбытовых организаций на основе глубокого изучения текущей и перспективной потребности районов в складских поставках материальных ресурсов. При этом на местах следует предусмотреть некоторый резерв наличных мощностей складского хозяйства снабженческо-сбытовых организаций для обеспече-

ния возможного увеличения объемов складских поставок.

При определении размеров складских площадей и потребных капитальных вложений подлежит учету максимально возможное и целесообразное использование пригодных для эксплуатации наличных складских площадей. Развитие складского хозяйства должно пойти в направлении строительства совершенных и прогрессивных типов складов, что обеспечит возможность повышения коэффициента их использования, улучшить условия хранения и производство необходимых складских операций. Основным техническим направлением станет строительство крупных механизированных складов, специализированных по видам хранимых грузов.

Капиталовложения в строительство и реконструкцию складского хозяйства в условиях единой сети снабженческо-бытовых организаций характеризуются по сравнению с капиталовложениями в другие отрасли народного хозяйства более быстрой окупаемостью. Расчеты показали, что эти расходы окупятся в течение трех-четырех лет.

Упорядочение сети снабженческо-бытовых организаций и развитие складского хозяйства экономически оправдано. Проведен-

ные в Центральном научно-исследовательском экономическом институте при Госплане РСФСР расчеты показали, например, что в районе Поволжья создание единой сети снабженческо-бытовых организаций позволит ликвидировать больше половины функционирующих организаций. При этом высвободится не менее 15% занятых в них работников, сведется к минимуму размеры повторных перевозок материалов и значительно снизятся издержки обращения. Только за счет сокращения повторных перевозок и фонда заработной платы можно уменьшить удельные издержки обращения в расчете на 1 тысячу рублей складского товарооборота на 16,9%, или примерно на 10 миллионов рублей в год.

Указанное снижение удельных издержек обращения, а также упорядочение размеров прибыли, получаемой снабженческо-бытовыми организациями и достигающей сейчас 150—200%, позволят соответственно снизить и наценки, взимаемые с потребителей при поставках им продукции. В результате складское снабжение станет более эффективным, а народное хозяйство получит дополнительный источник — экономии — материальных и трудовых ресурсов.

Улучшить производство и сбыт запасных частей

Г. Шифрин,

старший научный сотрудник ЭНИМСа

К. Игнатенко,

главный инженер протекта

С. Сирота,

старший инженер

Государственный Комитет по машиностроению при Госплане СССР поручил Экспериментальному научно-исследовательскому институту металлообрабатывающих станков (ЭНИМС) проверить и согласовать с госпланами союзных республик номенклатуру выпускаемых запасных частей и их стоимость для включения в новый прейскурант. К этой работе были привлечены представители 30 заводов и работники ЭНИМСа, которые уточнили номенклатуру запасных частей для более полного удовлетворения нужд народного хозяйства.

По данным переписи металлообрабатывающих заводов на 1 апреля 1962 года, в от-

расла народного хозяйства страны использовалось 2422 тысячи единиц металлообрабатывающих станков, из них в промышленности — 1714 тысяч, или 71%, в том числе в машиностроении — 1100 тысяч.

Эффективное использование металлообрабатывающего оборудования на многом зависит от организации производства и снабжения народного хозяйства запасными частями.

В 1962 году запасные части и узлы к металлообрабатывающим станкам производились только на 60 специализированных заводах. Доля их в стоимости продукции станкостроения составила всего 1%, что не обеспечивает нормальные условия эксплуатации

действующего парка машин и удорожает стоимость капитального и текущего ремонта, так как запасные части приходится изготавливать в ремонтных цехах предприятий, эксплуатирующих это оборудование.

Ремонтные службы многих предприятий представляют собою полустарое производство, где одновременно изготавливается не больше двух-пяти деталей. Качество и долговечность этих запасных частей и узлов ниже, чем выпускаемых машиностроительными заводами, а себестоимость — в 5—10 раз выше.

В ряде капиталистических стран, в частности в США, доля выпуска запасных частей и узлов в стоимости продукции станкостроения увеличивается. Так, в 1964 году она составляла 10%, а в 1958 году — 18%. В ФРГ производство запасных частей и узлов к металлообрабатывающим станкам в 1960 году равнялось 11% стоимости этого оборудования.

В СССР, к сожалению, выпуск запасных частей к металлообрабатывающим станкам за 1959—1962 годы снизился, а чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1

Годы	В тыс. руб.	В %
1959	3881	100,0
1961	3516	90,6
1961	3449	89,0
1962	2246	58,0

Из приведенных данных следует, что производство запасных частей по Советскому Союзу в 1962 году по сравнению с 1959 годом снизилось почти в 2 раза при росте товарной продукции на специализированных заводах в 1959—1962 годах на 43%. Как отделимые заводы удовлетворяют потребности запасными частями, видно на примере московского завода «Красный пролетарий». В 1962 году по сравнению с 1961 годом выпуск токарных станков на нем вырос на 6%, а поставка потребителям комплектов запасных частей снизилась с 3200 до 1900, то есть на 41%. А по плану завод должен был изготовить в 1961 году 3400, а в 1962 году — 5000 комплектов запасных частей. По отчетным данным завода «Красный пролетарий» доля производства запасных частей в стоимости станочной продукции была следующая (см. таблицу 2).

Таблица 2

Годы	Доля запасных частей в стоимости станочной продукции (в %)
1959	0,5
1960	0,9
1961	0,7
1962	0,4

Основная причина снижения выпуска запасных частей в том, что производственные отделы станкостроительных заводов, как правило, концентрируют свое внимание на выпуске товарной продукции по основной номенклатуре, в которую запасные части не входят.

В последние дни месяца на станкозаводах выпускается 60 и более процентов месячной программы. А потому механические цехи едва успевают дать необходимое количество деталей для комплектации станков и зачастую не выполняют заказов на запасные части. К тому же количество наименований деталей, входящих в комплект запасных частей, не обеспечивает нужд потребителей. Так, например, для капитального и текущего ремонта станка ИК62 требуется 197 наименований сменных и быстроизнашивающихся деталей. Комплект запасных частей, поставляемый заводом «Красный пролетарий», содержит 63 наименования, то есть 32% потребности.

На снижение выпуска запасных частей оказывает влияние также практика планирования «Союзглавмашем» производства и распределения запасных частей в денежном выражении, без учета номенклатуры и количества необходимых потребителям запасных частей, тем более что выполнение плана производства запасных частей контролируется слабо.

Выполнение плана производства запасных частей на специализированных заводах Советского Союза характеризуется данными таблицы 3.

Таблица 3
(в тыс. руб.)

1961 г.		1962 г.		1963 г. план	Выполнение плана по стоимо- сти зап. час- тей (в %)	
план	факт	план	факт		1961 г.	1962 г.
5020	3449	3495	2216	3463	68,7	64,2

Несмотря на снижение производства запасных частей в 1962 году по уровня 1961 года, он не был выполнен. Такие планы не ориентируют заводы на лучшее использование имеющихся у них возможностей по увеличению выпуска запасных частей, утрачивают свое мобилизующее значение. Действующая система сбыта не способствует улучшению ремонтного дела. Поставка запасных частей производится комплектами, что приводит к омертвлению средств у потребителей. Заводы же изготовители настаивают на поставке комплектами, так как, по их мнению, поставка россыпью не способствует выполнению их планов.

Для улучшения производства и снабжения народного хозяйства запасными частями ЭНИМС совместно с госпланами союзных республик и заводами проверил номенклатуру запасных частей к станкам всех моделей, как изготовляемым, так и снятым с производства. Эти результаты характеризуются данными таблицы 4.

Госпланы союзных республик приняли рекомендованную институтом номенклатуру запасных частей по 67 заводам для 335 моделей станков с 6700 наименованиями запасных частей. Охват номенклатуры запасных частей по сравнению с действующим преysкуритом увеличился по заводам — на 31%; по моделям — на 29% и по запасным деталям — на 17%.

Прованализировав материалы, представленные Госпланом РСФСР, институт предлагает расширить номенклатуру запасных

Таблица 4

Показатели	Количество преysкуритов	Количество моделей	Количество наименований запасных частей	
			на один станок	на все модели
По преysкуриту № 27-04	51	204	28	5710
По материалам, согласованным с госпланами республик	67	335	20	6700

частей по 38 моделям станков, используемых на промышленных предприятиях, а также исключить из проекта преysкурита 13 моделей станков, снятых с производства. Кроме того, госпланам союзных республик рекомендовано включить в преysкурит дополнительный перечень деталей по 65 моделям станков серийных выпусков. Институт согласовал проектируемые союзными республиками типовые части, имея в виду единство цен на аналогичные запасные части и правильное соотношение их со стоимостью металлообрабатывающих станков.

Структура проектируемой себестоимости запасных частей по составляющим ее элементам, рентабельность и доля вклада запасных частей в стоимость машины представлены в таблице 5.

Таблица 5

(в %)

Союзные республики	Материал	Зарплата	Накладные расходы	Итого	Сравнительные данные				Доля стоимости запасных частей в стоимости станков
					накладные расходы		рентабельность		
					на за-част	на стан-ки	на за-част	на стан-ки	
Украинская	29,3	17,9	52,8	100	277	243	+5,4	+9,8	1,9
Литовская	15,2	20,7	64,1	100	245	220	+2,8	+9,9	2,5
Грузинская	22,7	14,1	63,2	100	432	364	+4,5	+4,5	1,9
Армянская	27,0	20,6	52,4	100	254	200	+10,5	+1,5	2,8
Белорусская	25,9	16,9	57,2	100	311	251	+14,2	+6,1	1,6

Из этих данных следует, что доля затрат по отдельным элементам, составляющим себестоимость запасных частей на заводах различных республик, неодинакова. Различен и размер накладных расходов и накоп-

лений. Анализ материалов показал, что в одних случаях госпланы республик завышали накладные расходы и рентабельность запасных частей по сравнению со станками, в других — занижали их.

³ Институт рекомендовал госпланам союзных республик пересчитать стоимость запасных частей в соответствии с накладными расходами и рентабельностью, принятыми по станкам.

Незначительная доля стоимости запасных частей в стоимости станков подталкивает к сделанным ранее выводам о недостаточности оплаты номенклатуры запасных частей. Координация цен на запасные части по однородным моделям станков, выпускаемых в разных республиках, производится с учетом многих факторов. Решение из них — объем выпуска, трудоёмкость и уровень затрат по сравнению с элементами, составляющими нормативную себестоимость. К сожалению, корректировка цен на запасные части по аналогичным моделям станков, выпускаемых в разных республиках, носит эволюционный характер. Это происходит потому, что совариансы, утверждая цены на запасные части, не согласовывают их с действительными ценами, в результате чего временные цены, как правило, не соотносятся с ними. Принцип единства цен на одинаковые запасные части нарушается.

Чтобы избежать этого, а также избежать заводов от трудоёмкой работы по составлению сметных калькуляций на запасные части, на наш взгляд, следовало бы разработать нормативы стоимости обработки и на их основании установить единые типовые цены на одинаковые запасные части.

Проект преysкурита типовых цен на запасные части к металлообрабатывающим станкам может быть положен в основу нового преysкурита, который обеспечит снижение затрат на капитальный и текущий ремонт только по стоимости запасных частей на 220 тысяч рублей в год (разность между действующими и проектируемыми ценами на запасные части по планируемому объёму их выпуска в 1963 году).

Для упорядочения производства и распределения запасных частей к металлообрабатывающим станкам требуется провести комплекс организационных, технических и экономических мероприятий. К первоочередным мероприятиям следует отнести установление порядка, при котором для производства запасных частей должен быть установлен закон, как и план основного производства. Нужно отменить поставку запасных частей комплектами, предоставить право потребителя в течение пяти-шести

лет получать от поставщиков необходимые им запасные части.

Сбыт запасных частей следует осуществлять на основе прямых связей потребителей с производителями, что будет способствовать расширению самостоятельности предприятий, повышению и укреплению роли хозяйственных договоров, улучшению ремонтного дела.

Перестройку организации ремонтного производства следует начать с централизованного изготовления запасных частей и узлов. Только при их достаточном количестве можно широко применять переносные методы ремонта, повышать производительность труда и снижать стоимость ремонтных работ. Централизация и специализация производства запасных частей и узлов для ремонта металлообрабатывающих станков должны обеспечить централизацию и специализацию ремонтных работ. Основной же задачей специализированных станкозаводов в ближайшем десятилетии продолжат оставаться увеличение выпуска станков.

Потому на станкозаводах целесообразно расширить номенклатуру и увеличить объём изготавливаемых запасных частей, главным образом для выпускаемых станков и станков высокой точности.

Ремонтно-механические цехи крупных машиностроительных заводов целесообразно специализировать на производстве запасных частей и узлов для наиболее распространенных моделей станков и на изготовлении сложных, трудоёмких и быстроснабжающихся запасных частей.

Для снижения потребности народного хозяйства в запасах частей необходимо и в широких масштабах организовать восстановление изношенных деталей путем их упрочнения. Необходимо также улучшить уход за оборудованием и строго соблюдать правила планово-предупредительного ремонта оборудования, не допуская его преждевременного износа.

Не менее важно точно определять потребность в запасах частей, разработать научно обоснованные нормативы их производства и потребления и повысить их надежность.

Осуществление этих мероприятий будет способствовать повышению уровня планирования, организации производства и сбыта запасных частей.



Внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата труда в колхозах

А. Емельянов,

старший преподаватель кафедры политэкономии
естественных факультетов МГУ

Решающий фактор быстрого развития колхозной экономики — укрепление материальной заинтересованности всех колхозников в рачительном ведении общественного хозяйства. Даже самый глубокий анализ внутренних резервов, заложенных в материально-технических факторах производства, указывает лишь на возможность развития хозяйства, которые не реализуются сами собой. Использование резервов зависит от всех колхозников, чьим трудом создается продукция. Еще К. Маркс подчеркивал, что как бы совершенны ни были средства производства, все равно, платят сами по себе, они представляют грузы мертвые тел. Живой труд должен превратить их из потенциальных в действительные потребительные стоимости. Не случайно в колхозах все большее значение приобретает внедрение внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты труда, позволяющих материальную заинтересованность колхозников в увеличении производства дешевой продукции.

В связи с этим следует отметить, что внутрихозяйственный расчет и дополнительная оплата часто рассматриваются изолированно друг от друга, как не связанные между собой понятия. Между тем по существу речь идет об одной и той же проблеме. Дополнительная оплата труда, как известно, направлена на то, чтобы более тесно увязать оплату труда отдельных колхозников с качеством их работы, прежде всего с количеством произведенной продук-

ции и ее себестоимостью. Этой же цели служат и введение внутрихозяйственного расчета. Ведь качество труда отдельных колхозников выражается в производственных показателях той бригады или звена, в которой они трудятся, поэтому доведение до отдельных участков плановых заданий и оценка их выполнения — необходимое условие применения дополнительной оплаты. А это как раз и есть практическое внедрение внутрихозяйственного расчета.

Перевод бригад на хозрасчет же означает, что они становятся совершенно обособленными единицами, отвечающими не только за производство, но и за реализацию продукции, что они сами вступают в отношения с другими предприятиями, организациями и лицами. По-прежнему все перечисленные выше вопросы решает только колхоз в целом, что — проблемой общеколхозного хозрасчета.

Внедрение внутриколхозного хозрасчета означает, что отныне конечные результаты производства учитываются обособленно по каждому производственному участку и в соответствии с этими результатами осуществляется материальное стимулирование колхозников. Другими словами, внедрение внутрихозяйственного расчета служит организационной формой практической разработки и применения дополнительной оплаты труда.

Внедрение внутрихозяйственного расчета в колхозах имеет гораздо большее значение, чем на государственных промышлен-

ных предприятиях. Это объясняется спецификой сельскохозяйственного производства, которая обуславливает существенные особенности распределения по труду, порождая ряд сложных форм по установлению непосредственной связи между оплатой и количеством и качеством затраченного колхозниками труда.

В промышленности продукция поступает регулярно, результаты труда каждого работника выявляются систематически. Поэтому уже в самой системе заработной платы можно учесть не только количество труда, но и его качество. Иное положение в сельском хозяйстве, особенно в растениеводстве, где труд затрачивается в течение всего года, а продукция поступает периодически или лишь в конце года. Здесь нет возможности через оплату труда регулярно и полностью учитывать качество труда работников. Правда, оплата, систематически начисляемая в течение года по принятым расценкам, уже в определенной мере учитывает не только количество, но и качество труда, так как выполнение дневной нормы выработки на работах, требующих неоднородной квалификации, оплачивается по-разному (за трудовая или в денежной форме). К тому же на одной и той же работе оплата труда производится в соответствии с объемом выполненной работы. Тем не менее это — лишь приблизительный учет качества труда. Одну и ту же работу можно выполнять на разном уровне. Внешне, даже при самом строгом контроле, трудно заметить различия в качестве работ, за которые начисляется равная оплата. Однако эти различия существуют, и они отражаются в объеме произведенной продукции и затратах на ее производство. В конечном счете качество труда выявляется наиболее полно лишь при получении продукции, что и порождает необходимость дополнительной оплаты. Последняя начисляется не просто за объем выполненных работ, а за результаты производства, за качество труда. Таким образом, если при обоснованном построении систем оплаты дополнительная оплата будет занимать существенную долю во всем фонде оплаты, такую тенденцию нельзя считать нездоровой.

Дополнительная оплата труда объективно является более тесно увязывать оплату с конкретными качественными показателями работы, поэтому по своей экономической природе и источнику она не отличается от той части оплаты, которая предварительно

выплачивается за выполнение отдельных работ. По существу это такая же основная оплата труда в соответствии с его количеством и качеством, как и оплата в промышленности, регулярно начисляемая по принятым расценкам за выход продукции.

Подобная форма оплаты называется дополнительной лишь потому, что она начисляется периодически или в конце года дополнительно к уже учтенной в течение года основной оплате. Источником обеих частей оплаты служит созданный трудом колхозников необходимый продукт. Место дополнительной оплаты, ее соотношение с основной неодинаково в растениеводстве и животноводстве. Так как в ряде отраслей животноводства продукция поступает регулярно, то при систематическом начислении оплаты в течение года можно было бы полностью учитывать результаты труда. Оплата, начисляемая за выход продукции и ее себестоимость, занимает в животноводстве все большую долю во всем фонде оплаты. На примере животноводства видно, как дополнительная оплата перестает за основную. Это лишний раз показывает необоснованность мнения тех экономистов, которые считают, что в колхозах дополнительная оплата не должна занимать существенной доли во всем фонде оплаты. Такая точка зрения основывается на неправильном понимании экономической природы дополнительной оплаты, ее места в сельскохозяйственном производстве.

Вопросам внедрения внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты в колхозах уделяется большое внимание. Трудно найти сейчас область и район, где не предпринимались бы попытки перевести бригады и фермы на хозрасчет. Тем не менее в стране можно насчитать лишь единицы колхозов, где фермы и бригады по-настоящему работают на хозрасчете, а в большинстве колхозов внедрение внутрихозяйственного расчета не дает должного экономического эффекта и лишь дискредитирует столь важное мероприятие. Это объясняется, на наш взгляд, тем, что внутриколхозный хозрасчет зачастую внедряется формально, без знания связанных с ним проблем и поэтому сводится к составлению слабо обоснованных и мало понятных таблиц, называемых хозрасчетными заданиями, о которых вспоминают лишь в конце года.

В экономической литературе, как правило, описываются лишь конкретные формы

применения хозрасчета в том или ином хозяйстве. Какие проблемы встают на практике при внедрении внутрихозяйственного расчета, как надо подходить к решению той или иной проблемы, почему именно так решается тот или иной вопрос в данном хозяйстве, — ответ на эти и другие вопросы трудно найти в экономической литературе. Поэтому практические работники, знакомясь по литературным источникам с опытом внедрения хозрасчета в отдельных хозяйствах, обычно слепо заимствуют, копируют те или иные формы, не вникая в суть дела и не учитывая специфику своего хозяйства.

Внедрение внутрихозяйственного расчета позволяет поставить оплату колхозников в более тесную зависимость от количества и качества затрачиваемого ими труда, обеспечивает более последовательное соблюдение принципа равной оплаты за равный труд во внутриколхозных отношениях.

Главная проблема перекоза бригад и ферм на хозрасчет состоит в том, чтобы в конкретных условиях каждого колхоза объективно отразить качество работы отдельных участков.

На первый взгляд эта проблема может показаться простой, но именно с ней связаны основные трудности и неудачи практического применения внутрихозяйственного расчета. Конечно, не следует считать, что конкретные формы использования внутриколхозного хозрасчета во всех хозяйствах должны быть одинаковыми, однако существуют общие проблемы, творческий учет которых безусловно необходим во всех хозяйствах. Неудачные попытки внедрения хозрасчета во многих колхозах объясняются главным образом незнанием и неумением правильно применять его общие принципы.

Каковы же общие проблемы внутрихозяйственного расчета в колхозах? Прежде всего следует решить вопрос, в каких случаях работники хозрасчетных участков заслуживают материального поощрения, какие показатели наиболее полно отражают количество и качество их труда.

В отдельных хозяйствах (например, в колхозах имени Ленина и «Светлый путь» Смоленской области) при оценке работы бригад учитывается только количество произведенной продукции, а ее себестоимость не отражается на оплате труда. Такая практика порождает стремление переиспользовать план выхода продукции любой ценой,

даже путем большого перерасхода материальных средств и труда. Если какая-либо бригада не выполняла план производства продукции, но значительно снижала ее себестоимость и экономила колхозу много средств, то оплата труда по этой бригаде будет снижена с учетом недоисполнения плана выхода продукции. А тот факт, что бригада дала колхозу большую экономию в результате снижения себестоимости, не отразится на оплате труда. Такой порядок внедрения внутриколхозного хозрасчета не способствует осуществлению основного принципа нашего хозяйствования — производства максимум продукции при наименьших затратах.

В других хозяйствах (например, в колхозе «Рассвет» Смоленской области) наряду с выходами продукции учитывают и затраты труда на центнер продукции, при этом материально-денежные затраты в расчет не принимаются, что, на наш взгляд, также неправильно. Ведь при таком порядке оплаты бригадам будет выгодно любой ценой добиваться снижения затрат труда даже путем перерасхода материально-денежных средств. Так как качество работы бригад и ферм наиболее полно проявляется в количестве произведенной продукции и ее себестоимости, то как при установлении хозрасчетного задания, так и при подсчете итогов работы обязательно должны учитываться оба показателя.

Между тем учет работы хозрасчетных участков по этим двум показателям сам по себе еще не дает объективной оценки и справедливого материального вознаграждения работникам различных бригад. С этой целью необходимо разработать такие методы подсчета бригадной себестоимости и оценки валовой продукции бригад, при которых общий объем продукции и величина бригадной себестоимости не изменялись бы под влиянием внешних факторов, не зависящих от работы колхозников.

Как же следует оценивать валовую продукцию бригад?

Бригады колхозов производят различную продукцию, которая в своем натуральном выражении несопоставима, приходится прибегать к стоимостному выражению. Многие колхозы используют при этом действующие закупочные цены. Такой метод прост и доступен. Однако закупочные цены на продукцию различных отраслей находятся в неодинаковом соотношении с себестоимостью

продукции. Вот почему при оценке в закупочных ценах для бригад появляются «вымыслы» и «невымыслы» отрасли. Может получиться так, что бригады будут стремиться к переиспользованию плана по «выгодной» продукции, не прилагают усилий для увеличения производства «невыгодной» продукции. А это несправедливое положение, так как в соответствии с государственным планом каждый колхоз производит и ту продукцию, которая на каком-то этапе приносит убыток, и добивается снижения себестоимости этой продукции, а также повышения рентабельности ее производства. Следовательно, для колхоза важно, чтобы его производственные участки выполняли план по всем видам продукции. На это их должна ориентировать система оценок валовой продукции. Именно поэтому многие колхозы страны оценивают валовую продукцию хозрасчетных бригад по плановой бригадной себестоимости, тогда бригаде одинаково выгодно выполнять и переиспользовать плановое задание по объему производства всех видов продукции. Такой метод оценки валовой продукции бригад применяют колхозы имени Ленина Кореновского района Краснодарского края, «Розна» Ново-Александровского района Ставропольского края, «Победа» Петровского района Ставропольского края и многие другие.

Правильная оценка валовой продукции особенно важна в связи с внутрихозяйственной поставкой специализации. Возьмем, например, свиноводство. Во многих колхозах поросата до определенного возраста содержатся на одной ферме, а на откорм переключаются в другую бригаду. Так, в колхозе имени Ленина Волгоградской области на свиноводческих всех трех бригад содержится маточное поголовье и поросят в возрасте до четырех месяцев, причем маточное поголовье и поросят отбойного возраста (до двух месяцев) обслуживают один свиновод, а в возрасте от двух до четырех месяцев (группа дорослячков) — другие. После дорослячков все три бригады передают свиновод на специально оборудованный откормочник первой свиноводки. Как же оценить принес свинов в разных возрастных группах? Ведь центнеры привеса в этих группах не сопоставимы между собой. Ясно, что получить центнер привеса в группе откорма легче, чем в группе дорослячков и тем более в группе отбоя, где меньше затрачивается и труда и кормов.

Заранее трудно предусмотреть точную возрастную структуру поголовья на весь год, а следовательно, и объем вырашивания свинов по разным группам на отдельных фермах. В течение года может случиться так, что на одной ферме нужно будет расширить поголовье в возрасте дорослячков, а на другой — увеличить группу отбоя. Рассмотрим, как был решен этот вопрос в колхозе имени Ленина Волгоградской области.

За получение центнера свинов на откорме в колхозе в среднем в среднем 5 труппой, в группе дорослячков — 10 и в группе отбоя — 15 труппой. Большие различия были также и в затратах кормов. Поэтому решили центнер привеса в группе дорослячков оценивать вдвое, а в группе отбоя — втрое дороже, чем в откорме (1:2:3). Это значит, что если на откорме оценивать центнер свинов по закупочной цене 95 рублей, то в группе дорослячков он будет оценен в 190 рублей и в отбоя — в 285 рублей. Однако использовать таким образом закупочную цену нельзя, так как цена 95 рублей установлена в среднем за центнер свинов с учетом трудоемкости ее выращивания в разных возрастных группах. Поэтому ее надо «разложить» на отдельные «возрастные» цены.

Как сделать это, покажем на примере. В колхозе свалили свинов в среднем весом 70 килограммов, что в переводе на закупочные цены составляет 66,3 рубля (95 руб. $\times$ 0,7 п.). Из этих 70 килограммов в группе отбоя за два месяца привеса составило около 12 килограммов, а группе дорослячков — 28 килограммов (передавали на откорм весом около 40 килограммов) и на откорме — 30 килограммов. Если оценку одного килограмма на откорме принять за единицу, то оценка одного килограмма на дорослячках будет равняться 2, а в отбойной группе — 3. С учетом этого вес привеса на откорме составляет 30 частей, на дорослячках — 56 (28 $\times$ 2) и в отбойной группе 36 частей (12 $\times$ 3), а всего 122 стоимостных части. В целом вес привеса, равный 122 частям (за 1 часть принята оценка одного килограмма на откорме), составляет 66,3 рубля. Следовательно, исходя из общей закупочной цены 1 центнера свинов в 95 рублей, килограмм привеса на откорме надо оценивать в 54 копейки (66,3 рубля / 122), а центнер — в 54 рубля. Тогда 1 центнер привеса в группе дорослячков будет

оцениваться в 108 рублей, а в группе отбой — в 162 рубля. По таким ценам и оцениваются в колхозе имени Ленина приемы сена в разных возрастных группах.

Применение объективных методов расчета особенно важно при внесении бригадной себестоимости. В большинстве хозяйств при внесении хозяйственной себестоимости продукция по бригадам рассчитывается по тем же принципам, что и по колхозу в целом. Между тем специфика взаимоотношений между отдельными участками внутри колхоза порождает особую методику оценки отдельных элементов себестоимости. Возьмем, например, затраты на выполнение машинно-тракторных работ, занимающих все больший удельный вес в себестоимости продукции. Известно, что многие работы можно производить на тракторах различных марок, а затраты на выполнение одной и той же работы тракторами различных марок далеко не одинаковы. Может получиться так, что в одну бригаду направляют более экономичный трактор и работы здесь обходятся дешевле, а в другую — менее экономичный, в результате чего на счет этой бригады будет записана большая сумма затрат. Аналогичная картина наблюдается и тогда, когда работы в бригадах выполняются механизаторами неодинаковой квалификации.

Если за комплексной бригадой колхоза (подобно отделениям совхоза) закреплены все необходимые техника, то ее использование, а также затраты на единицу выполненных работ будут зависеть уже от работы бригады. В этом случае комплексной бригаде следует устанавливать лимит затрат на тракторные работы с учетом закрепленного за ней марочного состава тракторов и фактической себестоимости машинно-тракторных работ по данной производственной единице за предыдущие годы. Материальное стимулирование необходимо устанавливать в конце года в зависимости от выполнения бригадой планового лимита затрат на тракторные работы.

Часто техника в колхозах не закреплена за бригадами и одна тракторная бригада обслуживает все комплексные бригады. В таком варианте, на наш взгляд, полезно было бы использовать опыт колхоза имени Рахматова Джугославского района Смоленской области и других хозяйств. Здесь по бригадам устанавливается лишь объем машинно-тракторных работ в гектарах мягкой пахоты. Затраты же на единицу работ берутся

не по бригадам, а по всему колхозу, то есть при установлении комплексной бригаде общего лимита затрат на механизированные работы объем работ в гектарах мягкой пахоты умножается на общеколхозную себестоимость гектара мягкой пахоты. В конце года определяется также фактический объем выполненных работ в гектарах мягкой пахоты и умножается на ту же себестоимость гектара мягкой пахоты, по которой оценивались тракторные работы при планировании затрат.

Важной проблемой в животноводстве является оценка кормов. Фермы потребляют различные корма, как своего производства, так и покупные. Ценность кормов определяется их кормовыми достоинствами; а не тем, какой какой затрат они произвели или куплены на стороне. Предполагая, что две фермы получают равное количество зерна или других кормов, однако на одну ферму поступает покупное зерно, а на другую — зерно своего производства. Кормовые единицы и белки в том и другом зерне содержатся одинаковое количество, но покупное — в несколько раз дороже. В результате затраты на корма на одной ферме будут резко завышены, а на другой — занижены. Эта картина может получиться при распределении различных видов кормов собственного производства, стоимость которых далеко не одинакова.

Если при определении бригадной себестоимости продукция животноводства оценивать корма по их действительной себестоимости (общеколхозной себестоимости в цене приобретения), то для бригады будут являться «выгодные» и «невыгодные» корма. При таком положении формы будут иметь различные результаты даже при одинаковом качестве работ.

Чтобы избежать подобных недоразумений, следовало бы для определения бригадной себестоимости продукции животноводства установить в каждом колхозе расчетные цены за различные корма в соответствии с их кормовыми достоинствами. Например, если цену на фуражное зерно оставить на уровне себестоимости его производства в хозяйстве, то цена центнера клеверного сена должна быть в 2,2 раза ниже, так как в центнере клеверного сена содержится в 2,2 раза меньше кормовых единиц. Цена центнера сена естественных лугов также должна быть несколько ниже (в соответствии с его кормовыми качествами). По такому же принципу следует

устанавливать соотношение цен и на все другие виды кормов. По этим расчетным ценам необходимо оценивать корма как при планировании бригадной себестоимости, так и при исчислении фактической себестоимости по фермам в конце года. Покупные корма надо отпускать фермам не по цене их приобретения, а по расчетным ценам на аналогичные корма собственного производства (зерно, сено, картофель и т. д.).

Только при выборе обобщенных принципов оценки валовой продукции и исчисления ее себестоимости по отдельным участкам можно правильно судить о работе отдельных бригад и ферм и заслуженно материально вознаграждать их за качество труда.

При разработке хозяйственных заданий надо тщательно учитывать устойчивые различия в плодородии почв, продуктивности скота, технической оснащенности в степени механизации производства, то есть те факторы, которые, независимо от качества работы, влияют на выход продукции и ее себестоимость по отдельным бригадам.

Большой предосторожностью при расчете является доведение до бригад завышенных, заведомо нерезальных планов. Правильнее поступать в артели имени Ленина Волгоградской области, где плановую урожайность бригадам на 1963 год устанавливали на основе анализа данных за предыдущие пять лет, и то время как урожайность в 1962 году примерно в 1,5 раза превышала средние многолетние показатели.

При планировании бригадам выхода продукции и ее себестоимости нельзя основываться только на научных прогнозах, как нередко делается при внесении хозяйственных заданий. Например, в том же колхозе имени Ленина в 1962 году на опытной дорожке был перевезен на хозрасчет откорректированный путь зернофуражного. Показка эта не давала должного эффекта. Одной из причин неудач было несоблюдение планирования. Задания ферме давались без учета фактических данных ее работы за предыдущие годы.

Если составить учет в хозяйстве не по звеньям, а по участкам, то можно было бы стимулировать работу каждого участка и составить обоснованные задания по себестоимости, то лучше вообще не доводить адам до этого показателя. В противном случае в течение года надо вести точный учет затрат по всем

бригадам и фермам, помещая анализурку и составляя их работу. Материальное стимулирование следует проводить на основе сопоставления фактических показателей работы бригад и ферм не с плановыми, а со среднестатистическими данными. Фактические среднестатистические показатели берутся в данном случае за базу и играют по существу роль плановых показателей. Так поступая в колхозе имени Ленина Волгоградской области, составлял хозрасчетные задания на 1963 год, здесь глубоко и всесторонне проанализировали работу каждого участка за последние четыре — пять лет. Составные учета в колхозе не позволило получить данные о расходах кормов и, следовательно, себестоимости центнера продукции в разрезе каждой фермы. Даже в целом по хозяйству, как показал анализ учета, данные были не точными. Поэтому в текущем году фермам не давали задания по себестоимости. Вместе с тем с начала 1963 года в колхозе перестроили учет, что позволило получить данные по каждой ферме и участку в помещенном разрезе не только по выходу продукции, но и по ее себестоимости. На этой базе уже можно будет составить обоснованные задания на 1964 год.

При подведении итогов работы в конце года важно учесть изменения, произошедшие в условиях работы в течение года. Даже в хорошо проработанном плане трудно предусмотреть все детально. Жизнь богаче плана, она всегда являет и влечет свои коррективы. Ряд запланированных работ и затрат в силу сложившихся природно-климатических и других условий может отпасть. Наоборот, возникает необходимость в проведении других работ, требующих дополнительных затрат. Все это надо учесть при подведении результатов, при сравнении по бригадам фактической себестоимости с плановой. Может случиться так, что в результате неблагоприятных погодных условий урожайность в целом по хозяйству окажется ниже плановой, хотя бригады будут работать неодинаково. В этом случае оценку работы бригад и их материальное стимулирование правильно осуществлять на основе сопоставления показателей работы бригад не с плановыми, а со среднестатистическими данными. Так записали в «Положении о хозрасчете» колхозники упоминавшегося ранее артели имени Ленина Неховского района Волгоградской области.

К сожалению, на практике при внесении

них внутрихозяйственного расчета все многообразие факторов, влияющих на показатели работы отдельных участков, как правило, не учитывается. Материальное стимулирование осуществляется путем формального сопоставления фактических данных с плановыми, без учета изложенных выше методов объективной оценки работы бригад и ферм. Поэтому колхозники часто не чувствуют, за что их поощряли, или, наоборот, за что им снижали оплату труда, тогда как внутрихозяйственный расчет должен в достаточной для каждого форме материально вознаграждать тех, кто надо трудиться и вести общественное хозяйство. Нередко руководители колхозов осознают, что полученные расчеты не отражают реального положения дел и качества работы отдельных участков. Однако незнание изложенных принципиальных проблем внедрения внутрихозяйственного расчета, неумение теоретически применить их не позволяет по-настоящему, правильно решать эти вопросы. Поэтому необоснованно составленные хозяйственные таблицы становятся ставкой за семью замками, превращаются в фетиш.

Никакое значение имеет и выбор принятых форм материального стимулирования. Выше уже говорилось о том, что оплата должна отражать как выход продукции, так и снижение ее себестоимости. Во многих хозяйствах считают правильным именно такое построение системы оплаты. Тем не менее когда практически начинают «изобретать» конкретные формы материального стимулирования, то вводят такие принципы оплаты, которые недостаточно учитывают эти две главные стороны работы хозяйственных участков. Например, в колхозе имени Разинцева Смоленской области к оплате решили учесть как выход продукции, так и ее себестоимость. Для этого в фонд оплаты труда (в случае выполнения ею задания по производству продукции) отчисляли 15% экономии от снижения себестоимости. При этом принималось во внимание лишь факт, во же степень выполнения плана по валовой продукции. При такой системе расчетов оляковиче материальное вознаграждение получают как бригада, которая, имея равную экономию на снижении себестоимости, только выполнила план по выходу продукции, так и бригада, давшая сверх плана, скажем, 30% продукции. В равной мере не получают до-

полнительной оплаты ни бригада, не выполнившая план выхода продукции на 1%, ни бригада, недодавшая к плану, положим, 30% продукции.

Таким образом, данная система стимулирования недостаточно совершенна. Нельзя признать обоснованным и то, что выход продукции отражается на оплате лишь косвенно, через экономию на снижении себестоимости. Если себестоимость не снижена, бригада не получит дополнительной оплаты при любом выполнении плана выхода продукции. В свою очередь снижение себестоимости материально поощряется лишь в том случае, если одновременно выполняется план по валовой продукции.

По-видимому, правильнее так строить оплату, чтобы она отдельно отражала работу бригад по увеличению производства продукции и по снижению ее себестоимости. Если бригада перевыполнила план по выходу продукции, но допустила перерасход на ее себестоимость, то в первом случае ей надо повысить, а во втором — снизить оплату труда. С этой целью во многих хозяйствах (колхозы имени Фрунзе Саратовской области, имени Кирова Московской области и др.) оплата труда повышается или понижается на процент перевыполнения или невыполнения бригадой плана по выходу продукции и снижается ее себестоимость. В других хозяйствах в фонд бригады отчисляется определенная доля стоимости сверхплановой продукции и экономии на снижении ее себестоимости. При этом важно обоснованно установить процент этих отчислений. Например, в колхозе имени Ленина Волгоградской области решили за каждый сверхплановый центнер продукции поощрять работников бригад в такой же мере, как и за получение продукции в пределах плана. Подсчитали, что в стоимости продукции при оценке в закупочных ценах труда составляет около 10%, то есть с каждого рубля стоимости полученной в колхозе продукции 10 копеек выдeltas на оплату труда. Поэтому при перевале бригады на хозрасчет решили отчислять в фонд бригадного стимулирования 10% стоимости продукции, полученной бригадой сверх плана.

Разумеется, правильную оценку работы хозяйственных участков можно дать только при хорошо налаженном учете. Между тем учет в большинстве колхозов не приспособлен для внедрения внутрихозяйственного расчета, так как он не дает точных дан-

ных о затратах по отраслям не только в разрезе отдельных хозяйственных участков, но и по всему колхозу. Поэтому необходимым условием делового внедрения внутрихозяйственного расчета является коренная перестройка системы учета.

Заслуживает внимания система учета в колхозе имени Ленина Волгоградской области, введенная с начала 1963 года в связи с переводом всех бригад и ферм на хозрасчет. Она позволяет иметь ежемесячные данные о себестоимости продукции животноводства по каждой ферме и группе скота. В растениеводстве по каждой бригаде и от-

раси учитываются затраты по этапам работ и в целом за год. Важно то, что эта глубоко детализованная система в то же время проста и не требует увеличения штата счетовых работников.

Только при правильном понимании и творческом решении изложенных проблем внедрение внутрихозяйственного расчета и дополнительной оплаты даст большой экономический эффект, послужит важнейшим рычагом для вовлечения всех колхозников в активную борьбу за подъем общественного хозяйства, за увеличение производства дешевой продукции.

Совершенствовать планирование себестоимости сельскохозяйственной продукции

М. Ратгауз,

начальник отдела Министерства сельского хозяйства РСФСР

Одна из важнейших задач, стоящая перед тружениками сельского хозяйства, — неуклонное снижение себестоимости продукции. Для успешного ее выполнения необходимо улучшить планирование себестоимости. В наше полное использование стоимостных категорий в планировании и оценке деятельности предприятий также требует совершенствования планов по себестоимости. Без обоснованных заданий по себестоимости невозможно обеспечить увязку производственных программ и финансовых планов.

Состояние планирования издержек производства совхозов (себестоимости колхозной продукции в народнохозяйственных планах не устанавливается) в настоящее время нельзя считать удовлетворительным. Особенно плохо поставлено планирование в низовых звеньях — совхозах, территориальных управлениях. Нередко планирование на предприятиях сводится к простой подгонке калькуляций под утвержденные лимиты, при этом уровень себестоимости для одних хозяйств завышается, а для других занижается. Было бы неверно объяснять ошибки в планировании лишь неумелыми действиями плановых работников местных органов. По нашему убеждению, совершенствование планирова-

ния себестоимости в сельском хозяйстве действительно требует разработки комплекса мероприятий, включающих: пересмотр некоторых методологических положений народнохозяйственного планирования; изменение существующей практики оценки и отражения в учете переходящих запасов собственного производства; организацию нормативной базы планирования; дальнейшую разработку методов обоснования заданий по себестоимости на всех стадиях разработки плана; применение математики в счетных машинах при разработке планов.

В настоящей статье освещаются некоторые вопросы совершенствования методологии народнохозяйственного планирования себестоимости в совхозах, а также методички калькуляций продукции.

Выбор объективного показателя или системы показателей себестоимости — важная задача. Известно, что такая система показателей, как правило, включает: плановый уровень суммарных затрат на производство; задание по снижению издержек производства; себестоимость важнейших видов продукции. В планах развития сельского хозяйства утверждаются лишь один показатель: задание (в процентах) по снижению себестоимости основной товарной продукции. В качестве расчетных

показателей приводятся плановые калькуляции важнейших видов продукции, а также данные о суммарных затратах на эту продукцию.

Сельскохозяйственное производство отличается небольшой и устойчивой номенклатурой товарной продукции, поэтому выбор показателя снижения себестоимости продукции в качестве основного, вполне оправдан. К основной продукции, включенной в народнохозяйственное задание, относятся зерно, молоко, мясо крупного рогатого скота, мясо свиней и шерсть, а также хлопик и зеленый чайный лист. Этот перечень не расширяется при разработке планов для областей, производственных управлений и предприятий, что снижает действенность задания. По нашему мнению, необходимо устанавливать перечень основной продукции в соответствии со специализацией района с таким расчетом, чтобы ее удельный вес составлял не менее 70—80% в общей товарной продукции.

Номенклатура производственных затрат должна строиться таким образом, чтобы обеспечить точное экономическое обоснование отражения структуры себестоимости. Применяемая в плановой и учетной практике группировка затрат по калькуляционным статьям отвечает этим требованиям полностью. Затраты, связанные с эксплуатацией тракторного парка, «ресторных» в четырех статьях (зарплата, горючее, текущий ремонт и амортизация). Было бы целесообразно все эти расходы, за исключением заработной платы, планировать и учитывать по одной статье — эксплуатация машинно-тракторного парка. Это позволило бы улучшить контроль за работой тракторного парка, более обоснованно рассчитывать плановый уровень этих расходов.

Транспортные расходы занимают значительное место в общих затратах на производство земледелия, их следовало бы планировать отдельной статьёй. Тем более неудачно исчисление себестоимости продукции растениеводства без включения затрат по вывозке урожая, как это сейчас делается при калькуляции зерна, сена, силоса. Разной в учете и планировании расходов по перевозке кормов к местам их потребления seriously искажает показатели стоимости кормовой единицы различных видов кормов. Следует установить единый порядок исчисления себестоимости продукции растениеводства — франко — место потребления, а по зерну — место постоянного хранения.

Ничем не оправдан также сохранение двух статей накладных расходов — общепроизводственных и общехозяйственных. Необходимо более четко разграничить прямые и общехозяйственные затраты. Например, бригады, учётчики и другой персонал полеводческих бригад содержится за счет общепроизводственных расходов, а соответствующий персонал животноводческих бригад — за счет прямых затрат. В себестоимость продукции включаются расходы, которые не имеют отношения к издержкам производства (содержание столовой, доставка почты, развозка товаров и др.).

Группировка затрат по их экономическому признаку широко используется работниками промышленности и других отраслей народного хозяйства. В сельском хозяйстве она почти не применяется, хотя разработка подобной сметы затрат на производство необходима. Учитывая некоторые особенности сельскохозяйственного производства, весьма сложно выявить «чистые» элементы затрат. Такие трудности могут быть в значительной мере устранены, если несколько изменить общепринятый порядок разработки смет и затрат, укаав его со специфической отрасли. Наше предложение сводится к следующему:

- 1) следует оставить две самостоятельные статьи затрат — по растениеводству и животноводству, а в хозяйствах, имеющих товарно-промышленное производство, и третью статью;
- 2) корма и семена собственного производства должны записываться отдельной позицией, в порядке предусмотренном учебным полуфабрикатом в некоторых отраслях легкой промышленности (текстильной, мясной, сахарной и др.);
- 3) сметы затрат необходимо разрабатывать по следующим элементам: заработная плата с начислениями на социальное страхование; корма, в том числе собственного производства; семена, в том числе собственного производства; горючие и смазочные материалы, запасные части и ремонтные материалы, амортизация основных фондов; прочие покупные материалы; прочие денежные затраты.

Применение комплексных статей приводит к повторному счету затрат, что легко устранить при помощи нескольких расчетов. В то же время такая построение сметы позволяет в наглядной форме отразить направление средств, облегчает использо-

вание сметы для плановых и аналитических работ. В небольших предприятиях такие сметы могут заменить трудоемкие калькуляции на отдельные виды продукции.

Обоснование плана себестоимости неразрывно связано с выявлением факторов, определяющих снижение издержек производства, при помощи которых расчеты по снижению издержек производства могут быть произведены сверху донизу по единой методике. При этом должна быть предусмотрена возможность изменения номенклатуры в зависимости от специфических условий зоны, района.

В сельском хозяйстве факторы снижения себестоимости можно разбить на две большие группы: а) рост урожайности или продуктивности; б) сокращение затрат на обработку почвы и возделывание культур в растениеводстве и на уход за скотом в животноводстве. Кроме того, по масштабам действия эти факторы подразделяются на народнохозяйственные (снижение цен и тарифов; применение новых материалов; применение новых машин и другие мероприятия, направленные на повышение производительности труда и пр.) и внутрипроизводственные (экономию живого труда; сокращение расходов топлива, горючего, кормов и других материалов; снижение себестоимости продукции собственного производства — кормов, семян; улучшение использования основных фондов; снижение затрат на текущий ремонт; сокращение административно-управленческих и других накладных расходов).

В приведенном перечне факторы, учитываемые в других разделах народнохозяйственного плана, подробно не рассифицированы, так как целиком переносятся на соответствующих таблиц. Поскольку на исчерпывающий затрат оказывается воздействие, как народнохозяйственные, так и внутрипроизводственные факторы, а также факторы следует учитывать на всех стадиях разработки плана. В то же время степень детализации факторов может быть различной. Например, при низком планировании наиболее подробно учитываются внутрихозяйственные резервы.

Обоснование планов по себестоимости производится укрупненно, индексным методом или путем прямого счета (плановой калькуляции). Расчеты индексным методом опираются на фактически сложившуюся структуру затрат и факторы снижения себестоимости. Недостаток этого метода в

том, что он основывается на фактически достигнутом уровне. Исчисление себестоимости прямым счетом на базе прогрессивных норм устраняет этот недостаток, обеспечивает более точные результаты.

Планирование снижения себестоимости индексным методом применяется лишь на первых этапах разработки проектов республиканских планов. Областные органы и производственные управления этим методом, как правило, не пользуются. На первый взгляд может показаться, что так и должно быть, если не применяется укрупненный метод, должны составляться плановые калькуляции. К сожалению, это происходит далеко не всегда. Чтобы составить обоснованные задания по себестоимости, среднему по размерам территориальному управлению нужно разработать не менее ста калькуляций. Часто у плановиков управлений такой возможности нет и тогда «обоснование» планов производится по третьему методу — «на глазок», по среднему проценту. Такая же картина наблюдается и во многих областных и краевых органах.

Выход из этого положения мы видим в механизации соответствующих расчетов. Для этого не нужно ждать получения электронной техники, все расчеты успешно выполняются на счетно-аналитических машинах, причем применение постоянных нормативных перфкарт оказывается наиболее эффективным. При отсутствии машинно-счетной станции эти расчеты могут быть достаточно быстро проведены на клавишных аппаратах типа «Аскара» и фактурных машинах. Следует отметить, что многие плановые работники слишком робко используют счетную технику. Засе, видимо, сказывается незнание возможностей этих машин и отсутствие литературы по механизации такого рода расчетов. Там, где пока еще не созданы условия для механизации плановых расчетов, допустимо, на наш взгляд, проводить обоснование планов по себестоимости индексным методом. При этом следует внести некоторые поправки в принятый для промышленности порядок расчета, вытекающий из наших предложений по составлению сметы затрат и классификации факторов снижения себестоимости. В таблице 1 приведен пример обоснования планов по снижению затрат индексным методом в животноводстве.

Разумеется, количество и названия граф может быть изменено в зависимости от

Таблица 1
(цифры условные)

Статьи затрат	Удельный вес затрат в %	Народно-хозяйственные факторы	Внутрипроизводственные факторы			Индекс влияния на себестоимость	Процент снижения затрат
		связанные с тарифами	концентрация живого труда	снижение себестоимости кормов и семян	использование датированности		
Зарплата с начислениями	28	+5	-10			4,5	1,2
Корма	51			-5	-3	7,9	4,0
Амортизация	3						
Прочие покупные материалы	9	-4			-2	6,0	0,5
Прочие денежные затраты	9						
Итого	100						5,7

конкретно учитываемых факторов. При разработке республиканских планов внутрипроизводственные факторы могут записываться одной графой. Установив задание по снижению затрат, необходимо рассчитать влияние на себестоимость роста урожайности (продуктивности) и определить плановую себестоимость продукции. Для этого может быть использована следующая формула:

$$C_n = \frac{P_b \cdot C_b \cdot I_p}{P_n}$$

где C_n и C_b — себестоимость планового и базисного периодов;

P_n и P_b — продуктивность (урожайность) планового и базисного периодов;

I_p — индекс затрат на гектар (голову) в плановом периоде к базисному (переносится из предыдущего расчета).

При выделении условно постоянных расходов и изучении зависимости между ростом урожайности или продуктивности и переменной части расходов можно добиться более точного расчета себестоимости, предварительно наложив данные о такой зависимости и разработав классификацию условно-постоянных расходов.

Весомой серьезной проблемой в планировании издержек производства следует считать правильный выбор цен на сырье и материалы. В сельском хозяйстве этот вопрос осложняется тем, что по действующим

правилам калькуляции переходные остатки семян, кормов, молодняка животных, а также выполненных в земледелии работ под урожай будущих лет оцениваются по фактической себестоимости. Таким образом, значительная часть убытков предыдущего года переносится на плановый период.

В экономической литературе не раз ставился вопрос о пересмотре такого способа оценки производственных запасов и затрат. Критика этого метода сводилась в основном к совершенно справедливым указаниям на искажение результатов финансовой деятельности предприятий и нарушение принципов хозяйственного расчета. Главным недостатком вышеуказанного способа оценки производственных запасов и затрат заключается в том, что существующий перенос производственных запасов исключает возможность обоснованного планирования себестоимости союзной продукции и в конечном счете приводит к грубым просчетам в финансовых планах. Фактическая себестоимость определяется в конце года, аналогичные показатели по республикам — в марте, апреле следующего года. Следовательно, оценка семян и кормов в плановых расчетах может быть произведена только по условной цене — либо по плановой себестоимости предыдущего года, либо по фактической стоимости за базисный год или за несколько предыдущих лет. При этом неизбежны отклонения запланированной цены на семена и корма от фактически сложившейся себестоимости.

Известно, что уровень себестоимости зависит в первую очередь от урожайности, а плановая урожайность — от сложившейся за несколько лет фактической себестоимости. Однако фактический урожай в определенный год не совпадает с плановым уровнем, а оказывается выше или ниже его, что в свою очередь приводит к отклонениям от себестоимости. Сумма этих отклонений иногда достигает значительных размеров, оказывая решающее влияние на себестоимость продукции будущего года, особенно в животноводстве.

Наиболее отчетливо эта закономерность выступает в зонах с неустойчивыми урожаями, где ежегодные колебания в себестоимости особенно велики. Наличие факторов, не учтенных планами по себестоимости, создает положение, когда в ряде случаев плановая себестоимость завышается или занижается. Поэтому изменение методики учета переходных остатков семян, кормов и молодняка животных — неотложное и важное дело. Не решив этого вопроса, нельзя добиться заметного улучшения в планировании себестоимости. Необходимо, как это предлагают многие экономисты, оценивать переходные запасы по действующим для союзов реализационным ценам, а разницу между фактической себестоимостью и слаточными ценами относить на результаты истекшего года.

Возвод, выдвигаемый противниками этих предложений, который считают, что такой способ оценки приведет к искажению себестоимости продукции в следующем году, представляется нам необоснованным. Во многих отраслях промышленности, в строительстве широко применяются аналогичные способы оценки, однако они не приводят к искажению себестоимости. Опасения, вызванные тем, что при изменении правил калькуляции возрастут выплаты из бюджета, также устраняемы. Нужно разработать такой порядок покрытия убытков по переходным запасам, при котором из бюджета возмещались бы лишь суммы ускорения, вызванные стихийными бедствиями, в остальных случаях разница по переоценке должна покрываться за счет накоплений следующего года. В необходимых случаях следует предусмотреть возможность получения краткосрочного кредита банка под сумму переоценки до срока образования накоплений.

Существенное значение для улучшения планирования имеет совершенствование

методики калькуляции. В этой связи необходимо указать на некоторые недостатки распределения затрат на основную и побочную продукцию, а также между различными видами сопряженной продукции. Сельскохозяйственное производство отличается большим количеством отраслей, производящих несколько видов сопряженной продукции, поэтому правильная, экономически обоснованная оценка такой продукции приобретает особое значение. В настоящее время в сельском хозяйстве для этой цели применяется метод постоянных коэффициентов, при помощи которых составляется различная продукция. Применение этого метода не вызывает возражений, однако слежало бы уточнить некоторые коэффициенты. В овцеводстве, например, величина коэффициента упитанности со специализацией производства, хотя различная структура стада, соотношение между количеством рождения прошлых лет и приплодом, валухами и матками заметно влияет на себестоимость продукции. Такое же положение в птицеводстве. Сильным усложнением и оценкой приплода кружного скота. Таким образом, следует разработать систему коэффициентов в соответствии с направлениями отраслей.

Для совершенствования планирования издержек производства необходимо также рассмотреть проблему зависимости между себестоимостью и качеством продукции. Применительно к сельскому хозяйству решение этой задачи должно осуществляться в двух направлениях: путем закрепления за объектом калькуляции определенного условия по качеству (базиса) и путем включения дополнительных расходов, вызванных производством и реализацией нестандартных продуктов, в себестоимость продукции.

Себас союзов, славяний зерно государствену без предварительной обработки, будет при прочих равных условиях иметь более низкую себестоимость. Все расходы, а также штрафы за случаи рева низких кондиций, а также непосредственно из финансовых результатов. По нашему мнению, калькуляционной единицей должно служить зерно нормальной кондиции, то есть значительный вес зерна, а выплаты хлебопарового пункта за обработку зерна следует включать в себестоимость продукции. По такому же принципу должны исчисляться себестоимость в других отраслях,

Опыт использования материальных стимулов в промышленности Венгрии

Бела Багота
(ВНР)

Венгерский народ вступил в эпоху развернутого строительства социализма. В связи с этим возрастают требования к планированию и руководству народным хозяйством. «Условием дальнейшего развития», — говорится в постановлении VIII съезда Венгерской социалистической рабочей партии, — является улучшение хозяйственного руководства». Для успешного решения этой задачи необходимо последовательно использовать действенный принцип материальной заинтересованности работников в результатах их труда.

В государственной промышленности Венгрии применяются различные формы материального стимулирования. Основной из них является заработная плата. Она составляет 85—95% всех зарплат рабочих, инженерно-технических и административно-хозяйственных работников. Кроме того, существуют дополнительные формы материального поощрения работников предприятий: премиальный фонд, используемый для премирования инженерно-технических и административно-хозяйственных работников предприятий, фонд директора, фонд развития предприятия и система участия в прибылях. В данной статье рассматриваются дополнительные формы материального поощрения, непосредственно связанные с результатами работы коллектива предприятия.

Система премирования инженерно-технических и административных ра-

ботников в Венгрии, введенная в 1952 году, наряду с полномочными сторонами имела существенные недостатки. Во-первых, стимулировала выполнение плана по количественным показателям, она не была связана с качественными показателями, во-вторых, была весьма негибкой и слишком централизованной. Так, например, цели премирования, размеры премиального фонда предприятий, а также перечень круга премируемых работников определялись решением Совета Министров. Эти недостатки были устранены при введении в 1957 году новой системы премирования. Число централизованных показателей премирования существенно сократилось, в их определении возросла роль низовых органов. Круг премируемых работников, а также размеры премий стали определяться на предприятиях. Изменились и показатели премирования: на первый план были выдвинуты задачи улучшения качества продукции, снижения себестоимости и повышения рентабельности. Значительно изменились способы выплаты премий, так же как и их доля к основному окладу (почти 30—35%). В 1961 году встал вопрос о дальнейшем совершенствовании системы премирования.

Условия премирования зависят от размера производства предприятия, а также задач, поставленных перед ним и отдельными его работниками. Совет Министров утверждает ежегодно общую сумму, направляемую на премирование. Размеры премий предприятий

определяет соответствующее министерство¹. Вся сумма премий делится на две части: одна выплачивается за достижение определенных, установленных планом, показателей; другая, составляющая от одной трети до половины всей суммы, поступает в фонд премирования предприятия для свободного использования по усмотрению руководства предприятия. Первую часть фонда премирования предприятием утверждают вышестоящие органы в зависимости от выполнения плана по определенным показателям, то есть от результатов работы предприятия в целом. В связи с этим очень важное значение имеет выбор показателей премирования, так как от него зависит эффективность стимулирования. Известно, что в каждой отрасли промышленности свои условия производства, технологические процессы и т. д., поэтому система показателей премирования будет действительна только в том случае, если при их определении учитываются особенности отрасли и каждого предприятия. Одним из самых больших недостатков практики премирования в прошлом было как раз то, что важнейшие показатели премирования намечались формально для всего народного хозяйства без учета особенностей отрасли и предприятия.

Предоставление части премиального фонда в распоряжение руководителей предприятий позволяет лучше его использовать. Как правило, эта часть премиального фонда идет на стимулирование технического прогресса, повышение качества и экономичности продукции. Вопрос о важнейших показателях премирования и круге премируемых работников решается профсоюзным комитетом совместно с директором.

Условием получения премий для ИТР

¹ Правилами премирования предусматривается, в данном коллективе могут премироваться трудящиеся, непосредственно связанные с планированием и управлением производства, повышением его экономичности и техническим прогрессом. Число премируемых не должно превышать 50—60% технических и 10% административных работников. Выплачиваемая на каждого работника премия не должна быть выше 40% суммы его годового оклада. Выплачиваемая часть премий предприятия переходит на следующий период.

и руководящих работников является выполнение работ, которые выходят за рамки основных обязанностей и направлены на решение задач по развитию всего народного хозяйства. Эффективность премирования в значительной мере зависит от уровня хозяйственного руководства. Если раньше в центре внимания стояла задача выполнения текущих производственных планов, сокращения издержек производства, то в ныне существующей системе премирования больше внимания уделяется стимулированию технического прогресса, и в 1962 году на эти цели было направлено почти 10—14% сумм премий. Размер премий устанавливается с учетом роли той или иной отрасли или предприятия в техническом прогрессе.

Премирование за новую технику осложняется тем, что эффективность достигнутых результатов чрезвычайно трудно выявить, поэтому нужно разработать такой показатель, который бы в каждой отрасли приблизительно отражал народнохозяйственное значение и эффективность технического развития.

Одной из задач нашего социалистического хозяйства является самая решительная борьба против составления заниженных планов и накопления излишних запасов на промышленных предприятиях. Составление заниженных планов может привести к нарушению пропорционального развития промышленности. Причина появления таких тенденций в немалой степени кроется в системе материального поощрения.

Иногда место факты, когда невыполнение плана осуществлялось путем увеличения производства не очень нужных народному хозяйству, но выгодных для данного предприятия товаров, и предприятия нередко получают премии за такого рода невыполнение планов. В борьбе против подобных явлений некоторые министерства накопили большой опыт, который был использован при разработке ныне существующей системы премирования.

Стимулирующая роль премий, направленная на выполнение реальных планов, используется уже в период подготовки планов. Исходя из этого, при утверждении сумм премий учитывается соотношение между запланированной, принятой суммой премий и результатами,

достигнутыми при перевыполнении плановых заданий. В соответствии с этим право на получение больших премий будут иметь те предприятия, которые будут более высокие задания по сравнению с предыдущим плановым периодом.

Исходной базой премирования служат данные за предшествующий период. Естественно, что это правило не должно применяться шаблонно; имеются отрасли, где систематическое перевыполнение плана, с народнохозяйственной точки зрения, необходимо и обосновано.

Фонд директора был введен в Венгрии в период национализации предприятий. С 1960 года устанавливаются различные финансовые источники этого фонда и определена так называемая «душевая квота»¹ для предприятий. Всем государственным предприятиям 50% фонда директора предоставляются без каких-либо преференциальных условий. Остальные 50% полагаются лишь в том случае, если предприятие выполнит установленные для него ежегодные задания или достигнет запланированного уровня рентабельности, так называемой базисной рентабельности, показателем которой исчисляется как процентное соотношение между прибылью предприятия и чистой выручкой. В качестве базисной рентабельности данного года берется чаще всего фактические данные за предыдущий год.

Общий размер фонда директора по государственной промышленности за последние годы хотя и медленно, но возрастает. Об этом свидетельствуют следующие данные по итогам за:

1958 год — 321,1 млн. forintов	
1959 — 341,1 „	
1960 — 374,3 „	
1961 — 383,3 „	

Средства фонда директора используются на улучшение социально-бытовых и культурных условий жизни трудящихся, а также на индивидуальное материальное поощрение. Использование его на материальную помощь отдельным работникам должно осуществляться в це-

лесообразных пределах, иначе снижается действенность фонда. Проворачивая распределения этого фонда определяет директор по согласованию с заводским советом и профсоюзным комитетом. По подсчетам, проведенным в 1960 году, 45,6% фонда директора пошло на поощрение роста рентабельности предприятий, остальные 55% — на культурные нужды трудящихся: оплату путевок в дома отдыха и др. С 1957 года после введения системы участия в прибылях роль фонда директора в материальном стимулировании уменьшилась.

Фонд развития предприятий существует с 1955 года. Основная цель его — создание собственных средств для финансовой поддержки инициативы предприятий. Важнейшим денежным источником этого фонда является утвержденная часть полученной в данном году дополнительной прибыли в размере до 10% всей прибыли. Эти средства могут быть использованы на вневомовые капиталовложения и капитальный ремонт, покрытие затрат, связанных с реконструкцией, экспериментально — исследовательские работы. До одной четверти средства данного фонда можно использовать на удовлетворение материальных и культурных нужд трудящихся, приобретение спортивного инвентаря.

По существующему положению, не использованная в течение года часть фонда развития предприятия может быть перенесена на следующий год. По опыту, значительная часть средств этого фонда не используется сразу, а накапливается. Так, например, на 1960 год в фонд развития предприятия с предыдущего года вместе с остатком перешла сумма в 1540 миллионов forintов.

Правда, в связи с тем, что накоплены таким образом средства составили слишком значительные суммы, возникли противоречия между наличием собственных средств предприятия и возможностями их материального покрытия. Поэтому пришлось частично ограничить образование фонда развития предприятия и ликвидировать накопленные остатки, часть средств этого фонда была «заморожена». Предусматривалось, что в дальнейшем начиная с 1961 года 60% этих средств будет направляться на увеличение оборотных фондов. Фонд развития предприятий как форма кол-

лективного стимулирования не имел сколько-нибудь значительного положительного действия, так как между личной заинтересованностью трудящихся и образованием данного фонда существует лишь косвенная связь.

В венгерской промышленности применяется еще одна коллективная форма материального поощрения работников за результаты их труда — система участия трудящихся в прибылях. В качестве эксперимента она была введена в 1957 году исключительно в отраслях материального производства — в промышленности, строительстве и в сельском хозяйстве. Внедрение этой системы совпало с происходившими изменениями в экономической политике партии и правительства, одной из характерных особенностей которой являлось повышение значения качественных показателей хозяйственного развития и постоянный рост экономичности производства. Организической частью системы участия в прибылях стало более действенное и последовательное применение ленинских принципов демократического централизма, повышение уровня централизованного планового руководства народным хозяйством и одновременно увеличение оперативной самостоятельности предприятий. К 1961 году система участия в прибылях развилась в постоянно действующую форму материального стимулирования.

Система участия в прибылях в промышленности Венгрии не имеет ничего общего с системой участия в прибылях на капиталистических предприятиях, она ни в какой мере не связана с развитием стихийных рыночных отношений. По своему содержанию эта система — своеобразная форма премирования коллектива предприятия за повышение рентабельности работы. Принятое название «система участия в прибылях» не совсем точно отражает содержание этого понятия.

Главное своеобразие новой формы стимулирования в том, что она связывает материальную заинтересованность с образованием прибыли, а прибыль — это сбалансированный показатель, в котором при прочих равных условиях (цены, снабжение) более или менее правильно отражаются результаты хозяйственной деятельности предприятия. При этом необходимо учитывать различные стороны

деятельности предприятия, в частности, ассортимент и количество произведенной продукции, насколько она удовлетворяет потребности народного хозяйства и, наконец, законы издержки производства. Материальная заинтересованность коллектива предприятия, связанная с образованием прибыли предприятия, не должна противостоят интересам всего народного хозяйства.

Круговой план венгерской системы участия в прибылях — связь материальной заинтересованности коллектива предприятия с результатами его деятельности. Надо иметь в виду, что предприятия до 1961 года были заинтересованы не столько в достижении запланированной суммы прибыли или ее превышении, сколько в перевыполнении результатов предшествующего года, которые обеспечивали им дополнительную прибыль по сравнению с прошлым годом. Поэтому в 1957—1960 годах коллективы государственных промышленных предприятий могли участвовать в прибылях лишь в том случае, если нормы их рентабельности превышали так называемую «основную рентабельность»². Если в течение года предприятие не превышало этот базис, то его коллектив не участвовал в прибылях. Однако это повлекло многочисленные неблагоприятные последствия. В 1961 году условия были изменены, коллективы предприятий теперь заинтересованы в результатах работы не за один год, а в течение трех лет. Правда, и в дальнейшем подавляющая часть сумм, которую получал коллектив предприятия за участие в прибылях, давалась на основе перевыполнения рентабельности за прошлый год. Наряду с этим, за достижение базисного уровня или за сохранение уровня «основной рентабельности» предыдущего года предприятия получали 20% суммы, распределенной через систему участия в прибылях в прошлом году, и 10% суммы года, предшествующего прошлому. В постановлении 1961 года упоминалось на участие в прибылях предприятий, которые имеют на данный год прибыль в размере, соответствующем утвержденной «основной рентабельности», достигли прибы-

¹ «Душевая квота» — твердо установленная Министерством финансов сумма на каждого работника предприятия. Умножение последней на списочный состав работников предприятия определяет размер фонда директора.

² Норма рентабельности — величина отчислений: прибыль предприятия × 100 чистой выручки.

ли, превышающей утвержденную на данный год «основную рентабельность». Например, в 1963 году предпринятия государственной промышленности получили участие в прибыли следующим образом: за увеличение рентабельности 1962 года — 549,4 миллиона форинтов, за сохранение уровня основной рентабельности 1961 года (20%) — 121,5 миллиона форинтов, за сохранение уровня основной рентабельности 1960 года (10%) — 80,5 миллиона форинтов.

Рентабельность предприятия зависит не только от результатов его работы, но и от системы планирования, в том числе планирования цен. Случается, что вышестоящие органы утверждают предпринятия такие задания, выполнение которых им почти не под силу или, наоборот, дается слишком легко.

Основная рентабельность устанавливается вышестоящими органами впервые ежегодно. Однако показатели доли участия в прибыли определяются на несколько лет. При таких условиях предприятия могут выявлять влияние различных технических и экономических мероприятий на образование прибыли в течение нескольких лет. Это позволяет точнее вскрыть и эффективнее использовать резервы.

Необходимо, чтобы прибыль предприятия зависела прежде всего от результатов его деятельности, поэтому требуется корректировать планы распределения прибыли. В прошлом министерства часто изменяли условия распределения прибыли. Это порождало неуверенность и мешало руководителям предприятия предвидеть ожидаемую сумму прибыли. В постановлении 1961 года об успешном распределении прибыли указывается, что круг корректировок должен быть сужен; руководящие органы, осуществляющие ее, должны своевременно сообщать предприятиям установленный им размер основной рентабельности; корректировка должна производиться в том случае, если проводимые вышестоящими органами мероприятия, касающиеся хозяйства предприятия, вызывают в нем значительные изменения. Постановление определяло максимальную сумму участия в распределении прибыли в месячной зарплате. Если предприятие достигнет результа-

тов, дающих ему право на получение более высокой суммы, то излишек свыше утвержденного максимума переводится на следующий год.

Заводской комитет распределяет полученную предприятием сумму прибыли, исходя из предложений Общегосударственного совета профсоюзов. Эти предложения сводятся к следующему: трудящиеся участвуют в распределении прибыли пропорционально своему вкладу в создание прибыли; при расчете индивидуального участия в распределении прибыли за основу берется приходящаяся на один день средней заработной работнику; отдельные трудящиеся или группы, выполняющие наиболее ответственную работу и тем самым способствующие созданию дополнительной прибыли, имеют право на получение более высокой суммы, однако общая сумма участия таких работников в распределении прибыли не должна превышать их шестимесячного заработка. Всякая деятельность членов коллектива предприятия, неблагоприятно отражающаяся на результатах производства, должна вести к сокращению их участия в распределении прибыли (известе в виду нарушения закона об охране труда, преднамеренные умышлены, брак и т. д.).

За 1957—1961 годы предприятия промышленности и строительства получили в виде участия в прибыли всего 4571,3 миллиона форинтов, то есть ежегодно в среднем 914,2 миллиона форинтов. Коллектив предприятия было выплачено 4% общего фонда зарплат работников государственной промышленности, это равнялось в среднем их зарплате за 14 рабочих дней. В 1962 году более 50% предприятий государственной промышленности приняло участие в распределении прибыли на сумму, соответствующую зарплате за две недели, а 19,7% — за семь дней.

Система участия в прибыли, как система поощрения коллективом предприятия за достижение высокой рентабельности, играет положительную роль, способствует росту творческой активности работников предприятий. Начиная с 1957 года большое развитие завоевало соревнование. Количество завоеванных рационализаторских предложений с 1958 по 1962 год увеличилось с 186 тысяч до 254 тысяч, число бригад, уча-

ствующих в соревновании с 1959 по 1962 год выросло вдвое.

Владогори системе участия в прибыли возросла заинтересованность трудящихся, а вместе с ней и их коллективная ответственность за развитие предприятий. Усилился общественный контроль снизу, а также критика работы хозяйственных руководителей предприятия. Подавляющее большинство предприятий стали значительно сокращать издержки производства и увеличивать рентабельность. Система участия в прибыли повысила уровень работы хозяйственных руководителей. То обстоятельство, что сокращение себестоимости и рост производительности труда служили основой для участия в прибыли, побуждало руководителей предприятий поощрять проведение экономических расчетов и разработку организационных и технических мероприятий по улучшению экономических показателей. Повысилась их ответственность не только перед вышестоящими организациями, но и перед трудящимися, одним из критериев их деятельности стала распределяемая сумма прибыли, полученная предприятием за достигнутые результаты текущего года.

Ошибочно думать, что система участия в прибылях — универсальное, всеобъемлющее средство стимулирования, не говоря уже о том, что ее неправильное применение часто порождает тенденции, вступающие в противоречие с народнохозяйственными интересами. Стремление предприятий повысить любую путем рентабельности и тем самым увеличить сумму своего участия в прибылях нередко приводит к тому, что предприятия пытаются увеличить производство наиболее «выгодных» продуктов и снизить менее «выгодных», но часто более необходимых народному хозяйству.

Действительность системы участия в прибылях зависит от сложившейся системы хозяйства, уровня экономического руководства, политической зрелости трудящихся, которые охватываются этой формой материальной заинтересованности.

Чтобы материальное стимулирование в большей степени отвечало социалистическому принципу распределения по труду, а его применение было более дифференцированным и в нем учитыва-

лись особенности каждой отрасли и возможности решения поставленных задач, нужно его умело сочетать с моральными стимулами.

Важнейшее условие приближения стран социализма к мировому уровню в области техники и повышения производительности труда — максимальное ускорение технического развития. Для быстрого материального стимулирования технического прогресса необходимо различать деятельность коллективов предприятий, связанный с техническим прогрессом и текущим производством. Результаты работы в области технического прогресса сказываются на производстве нередко только через несколько лет. Поэтому целесообразно выделять особые фонды для поощрения технического прогресса и использовать их независимо от результатов текущего производства.

В отдельных крупных промышленных предприятиях следовало бы разработать систему материальной заинтересованности на более длительный период, скажем, на несколько лет.

Уделяя большое внимание вопросам материального стимулирования, нельзя забывать, что оно может дать экономический эффект только при общем улучшении организации планирования. В социалистическом обществе народнохозяйственный план является важнейшей организующей силой и материальное стимулирование может лишь дополнить, иначе говоря, способствовать его выполнению, но не подменить его. Для социалистических стран очень важно пользоваться как национальными ресурсами, так и иногда международного социалистического разделения труда. Эту задачу невозможно решить без постоянного совершенствования методов руководства народным хозяйством, системы материального стимулирования. Поэтому необходим взаимный обмен и изучение опыта социалистических стран. Накопленный различными странами опыт, говорящийся в заявлениях коммунистических и рабочих партий, представляет общее достояние всего социалистического лагеря. Всестороннее изучение его братскими партиями и творческое применение с учетом конкретных условий и национальных особенностей — непреложный закон развития социалистических стран.



Структура материальных затрат в машиностроении США

Л. Ночевкина,

научный сотрудник Института мировой экономики

В условиях соревнования двух мировых систем внимание советских экономистов привлекают самые разнообразные вопросы, проливающие свет на пути современного технического прогресса в экономике наиболее развитых капиталистических стран. В настоящей статье сделана попытка проанализировать межотраслевые связи важнейшей отрасли промышленности США — машиностроения — по текущему производственному потреблению основного сырья и материалов как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

Представление о межотраслевых связях какой-либо отрасли складывается обычно из материалов межотраслевых балансов. Подобные сведения очень важны для анализа, но в капиталистических странах они часто недостаточны детальны и скрываются в рамках принятой классификации. Данные текущей производственной статистики о структуре материальных затрат позволяют дополнить и детализировать анализ межотраслевых связей. В частности, в перенос обрабатывающей промышленности США 1958 года содержится подробные сведения о структуре материальных затрат отраслей. В отличие от материалов межотраслевых балансов данные производственной статистики можно с большей точностью привести к сопоставимому с СССР аналу, а при подобных сравнениях это имеет огромное значение. В основу настоящей статьи положены данные переноса обрабатывающей промышленности с приращением¹ материалов межотраслевого баланса США за 1947 год.

Анализ структуры материальных затрат отраслей (а также затрат на промежуточные отделенных видов продукции)² нужен для

того, чтобы установить связи между отраслями, изучить взаимосвязанность структуры потребления и производства.

Машиностроение, будучи ведущей отраслью промышленного производства любой развитой страны, в значительной мере отражает и определяет технический уровень производства всех отраслей народного хозяйства. Межотраслевые связи этой отрасли чрезвычайно сложны и складываются под влиянием большого количества факторов. Анализ структуры ее материальных затрат может выявить влияние технико-экономических изменений в производстве как отраслей, обеспечивающих машиностроение сырьем и материалами, так и в самом машиностроении.

Стремление снизить издержки производства и повысить норму прибыли толкает предпринимателей на поиски резервов сокращения материальных затрат, замену одних материалов другими, более дешевыми и эффективными. Достижения машиностроения США в этой области не могут не интересовать советских экономистов, так как от правильного снабжения машиностроения основными материалами зависит сокращение их потерь и увеличение расхода — важного источника резервов роста производства.

Рассчитанные по США данные о возможности сопоставляться с данными по СССР³, при этом особое внимание обра-

щается на те стороны структуры и организации американского машиностроения, которые интересны с точки зрения заимствования переноса зарубежного опыта. Необходимо оговориться, что структура американского машиностроения, характер его производственного потребления имеют специфические черты по сравнению с машиностроением СССР.

В валовой продукции машиностроения США⁴ удельный вес материальных затрат составил в 1958 году 43%. Однако по отдельным отраслям машиностроения этот показатель сильно колеблется: в самолетостроении он был равен 32—34%, в транспортном машиностроении — 64—66%, в радиотехническом — 48% и т. д.

Технический прогресс приводит к заметным изменениям пропорций между отраслями-поставщиками и отраслями-потребителями и внутри них. В настоящее время львиная доля материальных затрат машиностроения приходится, с одной стороны, на отрасли самого машиностроения — поставщиков полуфабриката и готовой продукции и, с другой стороны, на три отрасли — поставщиков сырья — черную металлургию, цветную металлургию и химическую промышленность.

Высокий уровень специализации машиностроительных предприятий в США и чрезвычайно развитая система кооперирования между отраслями машиностроения обуславливают большой удельный вес машиностроительной продукции в общих затратах машиностроения (около 50% всех материальных затрат без амортизации). В СССР доля продукции машиностроения по данным межотраслевого баланса составляла 35,6%. В США на три основные сырьевые отрасли — черную, цветную металлургию и химическую промышленность в 1947 году (по данным межотраслевого баланса) приходилось 38% материальных затрат (без амортизации), и в 1958 году (по расчетам, основанным на ценовых данных) — 35% всех материальных затрат в американском машиностроении. По СССР доля этих трех отраслей в материальных затратах машиностроения составляла в 1959 году 47,3%.

¹ За показатель «валовая продукция» условно принята сумма отгрузок (value of shipments) в отраслях машиностроения и металлообработки, то есть с исключением отраслей, принятых для советского машиностроения.

За этими показателями скрывается воздействие самых разнообразных факторов, определяющих межотраслевые соотношения в важнейших отраслях промышленности: неодинаковые темпы роста производства в СССР и США, различная отраслевая структура машиностроения в этих странах, меньший удельный вес в американском машиностроении металлических производств, различия в структуре отраслей-поставщиков (в частности, в структуре проката), разный уровень специализации и кооперирования, — все это приводит к различиям в соотношениях потребления машиностроением продукции.

Кроме того, поскольку мы имеем дело со стоимостными показателями, необходимо помнить, что соотношения цен на продукцию различных отраслей в США и СССР могут быть весьма неодинаковыми, поэтому и пропорции в отраслях-поставщиках будут значительно различаться. Так, более низкий процент потребляемых в американском машиностроении продуктов химии (около 6% материальных затрат против 8,6% в СССР) свидетельствует скорее об относительно низких ценах на них в США (по сравнению с ценами на продукцию черной металлургии и др.), чем о меньшей степени их применения в машиностроительной индустрии. Высокая себестоимость ряда химических продуктов в СССР — немаловажная причина их замедленного внедрения в производственное потребление других отраслей, в том числе в машиностроение, и одновременно фактор, несколько завышающий долю химических продуктов, используемых в машиностроении. К сожалению, у нас нет детальных данных о сопоставимых количествах химических продуктов в натуре, потребляемых в машиностроении СССР и США. Однако по применению пластмасс и изделий из них машиностроение СССР отстает от США более чем в 10 раз. Применение деталей из пластмасс экономически очень эффективно: если коэффициент полезного использования металла составлял 0,5 (а иногда и меньше), то пластмассовых деталей — 0,9 при сокращении затрат труда в 3—5 раз.

Удельный вес, толкая в материальных затратах американского машиностроения неважно: около 1% в 1958 году, в СССР этот процент значительно ниже — 3,5%, что очевидно объясняется более высоким уровнем электрификации производственных

¹ Так как основной задачей статьи был анализ межотраслевых связей машиностроения, то для сравнения с СССР использованы опубликованные данные по результатам межотраслевого баланса СССР за 1959 год, то есть год, близкий к переносу 1958 года в США.

процессов в США, но главное тем, что машиностроительные предприятия в СССР имеют, как правило, многочисленные вспомогательные цеха (например, кузнечные, литейные и т. п.), потребляющие топливо непосредственно на технологические нужды.

Характерно, что в материальных затратах американского машиностроения соотношение потребления топлива и электроэнергии складывается в пользу последней (0,8% и 1,1%), а в СССР — в пользу топлива. Но в целом затраты на электроэнергию очень невелики и там и здесь, так как машиностроение — отрасль неэнергоемкая.

По структуре материальных затрат машиностроения можно судить о направлении развития производственных связей этой отрасли, важнейшие из них — с черной металлургией. На черную металлургию приходилось 25% материальных затрат в 1947 году и 21% — в 1958 году. В СССР в 1959 году продукция черной металлургии составляла 27% материальных затрат машиностроения.

Стальной прокат остается главным конструкционным материалом машиностроения, в 1958 году 14% материальных затрат в нем (по стоимости) составляла эта продукция. Машиностроение США потребляет ежегодно около 32–33 миллионов тонн проката, то есть 55–60% проката, отгруженного с металлургических предприятий. В СССР в 1960 году расход проката черных металлов в машиностроении равнялся 19 миллионам тонн. Если учесть, что объем продукции машиностроения США более чем вдвое превышает таковой в СССР, то выходит, что на единицу продукции машиностроения в СССР расходуется заметно больше проката, чем в США. Конечно, сама структура этой отрасли в США, отличающаяся от советского машиностроения — немаловажная причина большего удельного расхода металла в СССР. Но, с другой стороны, меньший удельный расход металла в американском машиностроении, а также тот факт, что с тем производством с одного станка в США можно в 2 раза выжить, чем в СССР, свидетельствует об отставании у нас технологии металлообработки. Об этом говорит, во-первых, структура металлообрабатывающего оборудования: в 1959 году производством кузнечно-прессового оборудования в США (в % ко всему металлу-

обработываемому оборудованию) занимало — 28%, а в СССР в 1960 году — 16%. В результате применения несовершенной технологии потери металла в советском машиностроении составляют около 2 миллионов тонн в год, не считая 4,5 миллиона тонн стружки. Во-вторых, в США чугунолитейное и стальное литье все чаще заменяется прокатом. По данным цен за 1958 года, из общей суммы потребленного в американском машиностроении проката и литья на чупунное литье приходилось 7,8%, а на стальное — 1,7%, а в то время как в СССР в 1959 году на чупунное литье — 19,5%, а стальное — 5,6%. Заметьте, что литейная доля чупунного и стального литья потребляется в США автомобильным; учитывая гораздо меньший удельный вес этой отрасли в структуре советского машиностроения, вряд ли оправдана столь большая доля литья в общей сумме потребленной продукции черной металлургии. Далее, немаловажное значение имеет и структура отраслевого стаива основных материалов. Так, в США в 1960 году соотношение листового става и сортового было 5:1, а в СССР — 0,8:1.

Структура проката, потребляемого американским машиностроением, была следующей (см. таблицу 1).

	Т. таблица 1	
	(в % к итогу)	
	1951.	1960.
Сортового металла	16,2	12,2
Листового проката:	69,4	76,8
а) толстой лист	10,7	7,5
б) тонкий лист	37,9	48,8
в) тонкий лист холо-		
вкатанный	18,2	30,5
Трубы	2,5	2,4
Прочие виды проката	11,9	8,6

Наиболее значительное изменение в структуре потребленного проката — повышение удельного веса листового проката с 69,4% до 76,8%; особенно показатель роста доли холокатанного листа — с 18,2% в 1948 году до 30,5% в 1960 году. В стоимостной структуре затрат машиностроения затраты на листовую прокат занимают заметное место (8%). Удельный вес листового проката в общих затратах на продукцию черной металлургии составил 37,4%. Конечно, размеры и характер сортамента проката, потребляемого машиностроением, в огромной степени определя-

ются специфической структурой этой отрасли — большим удельным весом автомобильного, производственного, потребительского транспорта длительного пользования, развитой консервной промышленности. Однако значительный рост потребления прогрессивных сортов проката в американском машиностроении и отставание в этой области советского машиностроения нельзя сводить лишь к большому развитию в США автомобильного и производственного бытового транспорта. Более прогрессивная структура проката, потребляемого американским машиностроением, свидетельствует о более полном удовлетворении растущих потребностей со стороны не только названных отраслей, но и производственного машиностроения. Переоценя темпы роста листового проката и вообще облегченных экономичных профилей проката в послевоенный период развития, прежде всего, с изменениями в технологической металлообработке, а с точки зрения отраслевого распределения, а с учетом структуры машиностроения, с ростом отраслей, требующих тонких и квалифицированных сортов проката — производство станков новейших конструкций, приборостроения, разнообразного сельскохозяйственного машиностроения и т. д.

Относительно быстрый рост производства электроэнергии в послевоенные годы потребовал значительного расширения электротехнического машиностроения, соответствующего росту и расширения сортамента электротехнического проката, что в конечном итоге упиралось в производство тонкого холокатанного листа. Все большее применение в новейших отраслях машиностроения (особенно в приборостроении) получает лист холокатанного проката. За период с 1948 по 1960 год производство тонкого листа в США выросло на 64%, в том числе холокатанного — в 21 раз, а производство сортового металла сократилось на 7%. Листовой прокат стал широко применяться в большинстве машиностроительных отраслей.

По данным цеха обрабатывающей промышленности, всего в американском машиностроении (включая металлообработку) было потреблено в 1958 году 24,2 миллиона тонн листового проката, в том числе 15,3 миллиона тонн тонкого листа и полосы. Из общей суммы листового проката 7,1 миллиона тонн, или 29%, было использовано в автомобильном строении. Заменяя,

что эта цифра значительно меньше, чем публикуемая обычно Американским институтом железа и стали, так как до 20% отгруженного проката часто не расшифровывается по конечным потребителям. Огромное количество листа и полосы расходуется ежегодно на тару (главным образом, для консервной промышленности) — 4,3 миллиона тонн (в основном это беляя и дуженная жести).

Следующий крупный потребитель листового проката — производство бытовых товаров длительного пользования. В нем израсходовано миллион тонн листа и полосы, в том числе 466 тысяч тонн пошло на изготовление домашних холодильников. Из отраслей машиностроения наиболее значительные потребители листового проката — это сельскохозяйственное машиностроение (около 600 тысяч тонн листа), производство строительного оборудования (около 500 тысяч тонн), генераторов и трансформаторов и т. д. Почти 2 миллиона тонн листового проката израсходовано на изготовление штампованных изделий. Следует отметить, что производство деталей, штампованных из листа, широко потребляется во многих отраслях металлообрабатывающей промышленности, представляет собой особую, специализированную отрасль в США.

В самой автомобильной промышленности в послевоенные годы заметно росло потребление листа. Это объясняется не столько увеличением масштабов производства этой отрасли, сколько изменением технологии в ней, а именно: вытеснением чугунных и стальных отливок, локотков и профилейного проката листовым прокатом. Быстро растущее применение листа в других отраслях промышленности (прежде всего в электротехнической, в сельскохозяйственном машиностроении) и строительство стало возможным лишь благодаря введению в технологию металлообработки сварочных процессов. Это еще раз свидетельствует о возрастании роли технологии производства и о ее влиянии на направление структурных сдвигов в промышленности.

Таким образом, структура проката в значительной мере предопределяется характером технологии в металлообрабатывающих отраслях; с другой стороны, от сортамента проката, потребляемого в машиностроении, зависит экономическая эффективность производственных связей

прокатного производства с отраслями-потребителями. От удельного веса прогрессивных, экономичных профилей в структуре проката в прямой связи находится снижение металлоемкости продукции и темпы его снижения.

За 12 послевоенных лет (начиная с 1948 года) физический объем продукции машиностроения в США увеличился на 75%, в то время как количество потребленной этой отраслью проката выросло только на 16%. По нашим расчетам, средняя норма расхода прокатного металла на миллион долларов валовой продукции машиностроения снизилась на 33%.

Развитие приборостроения, электро- и радиотехники, особенно радиоэлектронного производства, стремление обеспечить конструкции машин требуют все более тесных связей с цветной металлургией; интенсивная милитаризация промышленности, разущее производство современных средств ведения войны ежедневно предъявляют все новые требования к поставщикам сырья и в первую очередь к цветной металлургии и арматуростроению — реактам металлов и сплавов.

Заметную долю в материальных затратах (около 3%) занимают затраты на легированную и нержавеющей сталь и сплавы. Значит, из каждого доллара валовой продукции машиностроения расходуется легированной и нержавеющей стали и сплавов на 1,1 цента.

По данным ценз обрабатывающей промышленности, на долю цветной металлургии в 1958 году приходилось около 8% всех материальных затрат в машиностроении, 4,6% на алюминий и 3,4% на медь, то есть на производство машиностроительной продукции стоимостью в 1 доллар расходуется на 3,2 цента цветных металлов. Правда, надо учесть, что в данных ценза неохотно учитываются затраты на цветные металлы. Остаются неизученными отрасли непосредственно военного производства, чрезмерно раздутые в современных условиях гонки вооружений и являющиеся важнейшими потребителями цветных металлов. По данным ценза, в 1958 году отрасли машиностроения потребляли 846 тысяч тонн алюминия (считая первичный алюминий в сплавах, вторичный — алюминий и литее из алюминия), всего на 1170 миллионов долларов.

Основные потребители алюминия — металлосборка; особенно отрасли электро-

ставляющие элементы строительных конструкций, а также металлические двери, перелеты; транспортное машиностроение, прежде всего самолостроение (235 миллионов долларов) и автомобилостроение (120 миллионов долларов).

Затраты машиностроительных предприятий на медь составили в 1958 году 943 миллиона долларов, это означало 669 тысяч тонн — меди и медных сплавов. Более четверти данной меди израсходованы отраслью электротехнической промышленности, вместе с радиотехническим производством это количество приближается к одной трети.

Производственные связи машиностроения в пределах этой же отрасли очень сложны и разнообразны. Около половины всех материальных затрат машиностроения приходится на приобретение машиностроительной продукции, что свидетельствует о высокой степени развития производственного кооперирования между предприятиями, обусловленной довольно узкой специализацией большинства американских машиностроительных предприятий. Об этом говорят то обстоятельство, что основная часть материальных затрат, состоящая из машиностроительной продукции, не конечная продукция отдельных отраслей, а разного рода детали, узлы, заготовки, комплектующие изделия. Доля «завершенной» продукции машиностроения в материальных затратах, невелика. Так, по данным межотраслевого баланса 1947 года, продукция станкостроения составляла 2,3% всех материальных затрат машиностроительных отраслей (около 5% всех внутроотраслевых связей машиностроения), продукция приборостроения — около 3%; на приобретение моторов и генераторов расходовалось 2,6% всех материальных затрат.

Сложность и разнородность производственных связей такой большой группы отраслей, как машиностроение (вместе с металлосборкой), обуславливает неоднородность структуры материальных затрат в пределах этой отрасли. Так, доля черной металлургии в материальных затратах колеблется от 40% в отраслях металлосборки до 2% — в отраслях приборостроения. Понятно, что при этом в тех же технико-экономических связях между отраслями-поставщиками и отраслями-потребителями только одно изменение удельного веса отдельных отраслей

может изменить структуру материальных затрат машиностроения в целом. Отсюда важность учета структурных различий отраслей при сопоставлении состава их материальных затрат.

Остановимся подробнее на структуре затрат в станкостроении и автомобильной промышленности.

Станкостроение (вместе с производством инструментов и оснастки, как это принято классификацией ЦСУ СССР), хотя и занимает по производству продукции относительно небольшой удельный вес — около 5% в валовой продукции машиностроения, но играет роль костяка современного машиностроения; от состояния этой отрасли зависит технический уровень машиностроения в целом.

Для структуры материальных затрат станкостроительной промышленности США характерен высокий удельный вес внутроотраслевых связей — около 55% всех затрат составляли затраты на продукцию машиностроения и только 21% — на продукцию черной металлургии, из них более одной трети приходится на покошки и литея.

Характерной особенностью структуры производства американского станкостро-

ения является, во-первых, большой удельный вес металлообрабатывающего оборудования и, во-вторых, огромные размеры производства инструментов и оснастки, представляющего собой самостоятельную и высокоспециализированную отрасль. Так, из 270 тысяч тонн проката, потребленного в 1958 году всей станкостроительной промышленностью, на производство инструментов и оснастки пошло 145 тысяч тонн, металлообрабатывающего оборудования — 78 тысяч тонн и металлообрабатывающих станков — 47 тысяч тонн проката (при производстве в этом же году 113 тысяч штук металлообрабатывающих станков средней вес одного станка составил 0,4 тонны). Разнообразие технологической и технической структуры в пределах этой отрасли обусловила неоднородность материальных затрат в станкостроительной промышленности. Так, основной потребитель поковок и литея — производство металлообрабатывающего оборудования, где удельный вес черной металлургии в системе межотраслевых связей наибольший (около 30%); для производства инструментов и оснастки характерно большее потребление легированных сталей и цветных металлов и т. д. (см. таблицу 2).

Таблица 2

Структура материальных затрат отраслей станкостроительной промышленности (в % к итогу)

Отрасль-производитель	Черная металлургия		Цветная металлургия	Электроэнергетика и топливная	Машиностроение	Прочие отрасли
	всего	в том числе				
Отрасль-производитель						
Производство металлообрабатывающих станков и металлообрабатывающего оборудования . . .	33,2	2,4	14,2	3,0	3,2	49,0
в том числе:						
а) металлообрабатывающие станки	19,7	2,7	12,9	3,6	3,7	н. д.
б) металлообрабатывающее оборудование . . .	29,5	1,7	16,0	1,8	2,5	н. д.
Производство инструментов и оснастки . . .	19,1	6,3	5,7	6,2	3,2	57,0
Станкостроение в целом . . .	21,0	5,0	8,6	5,2	3,4	55,0

Автомобилостроение в период между двумя войнами определяло в большой мере технический прогресс во всей промышленности. В послевоенный период эта отрасль уже не играет той огромной роли в промышленном производстве страны.

В настоящее время ее продукция составляет 15—16% производства всего машиностроения. Однако автомобилостроение остается одной из крупнейших отраслей машиностроения; потребляющей металл, сталь, литейку; оборудования, цветных металлов



и т. д., и оказывает серьезное влияние на межотраслевые пропорции в промышленности. Эта отрасль отличается наибольшей развитостью различных форм кооперирования между предприятиями и глубокой специализацией. Об этом свидетельствует высокий удельный вес продукции машиностроения в материальных затратах (более 70%). Автомобильное строительство — значительный потребитель черных металлов: 23% всего проката, 29% листового проката, потребленного всеми отраслями машиностроения в 1958 году.

В структуре материальных затрат автомобилестроения черная металлургия занимает довольно скромное место — 12%. Из всех затрат на продукцию черной металлургии 48% приходится на листовую прокат и 34% — на покояки и литые. Цветная металлургия составила 2% всех материальных затрат автомобилестроения,

при этом 60% закупок цветных металлов приходилось на алюминий.

Таким образом, особенности технологии, организации производства и специфики экономической структуры определяют своеобразие структуры материальных затрат в этой отрасли, а значительный удельный вес автомобилестроения во всем машиностроении накладывает заметный отпечаток на характер материальных затрат отрасли в целом.

Анализ структуры материальных затрат в машиностроении США позволяет вскрыть тесную зависимость, существующую между такими технико-экономическими категориями, как отраслевая структура производства, технология, организация производства. Именно с этой точки зрения зарубежный опыт может оказаться интересным и полезным для советских экономистов.

Сократить сроки прохождения заказов

По существующей системе материально-технического снабжения и сбыта предприятия (заказчик-изготовитель, или поставщик) получают от многочисленных организаций большое число заказов, разнородных и различных указаний по срокам поставок. Оформление заказов усугубляется тем, что заказы в разнорядках, поступающие на завод-изготовитель, не содержат полных технических данных, в результате чего срывается своевременный запуск изделий в производство.

От получения заказа или разнорядка до поступления необходимых технических данных, отгрузочно-платежных реквизитов и подтверждения потребителя проходит три — шесть месяцев. Такое положение вынуждает завод изготавливать не подтвержденную потребителем продукцию, которая, следовательно, не может отгружаться по мере готовности, что дезорганизует производство и ставит завод в тяжелое финансовое положение.

Если считать целесообразным сохранение существующей системы прохождения заказов от предприятий до центральных органов, то нельзя согласиться с методом определения потребности, предусматривающий ежегодное повышение выпуска изделий на какой-то процент. Необходимо, чтобы отраслевые госкомитеты разработали методику изучения потребности, исходя из перспективного плана развития тех или иных отраслей промышленности, потребовавших планируемую продукцию.

Нецелесообразно также загружать предприятия заказами по принятой многоступенчатой системе (Госплан СССР — СНХ

СССР — Госплан республики — СНХ республика) — совнархоз экономического района). Этим должны заниматься в централизованном порядке главные управления межреспубликанских поставок при СНХ СССР, располагавшие полными техническими данными и необходимыми реквизитами каждого потребителя, направлявшими непосредственно завод-поставщик.

Номенклатура продукции, которая выпускается предприятиями, следует разбить на три категории: 1) продукция, производимая по прямым связям с потребителем; 2) продукция, изготавливаемая на отраслевых базах главных управлений межреспубликанских поставок при СНХ СССР; 3) продукция, выпускаемая на базисе совнархозов и не охватываемая поставками на базисе главных управлений.

Снабжение министерств, ведомств, местных органов и исполкомов целесообразно производить через базис совнархозов и отраслевых главных управлений межреспубликанских поставок при СНХ СССР. Существующие ныне конторы и базы должны быть ликвидированы. При такой системе каждое предприятие будет слать в получатель изделия для комплектации, то есть, что облегчит снабжение предприятий материалами и комплектующими изделиями и обеспечит своевременную поставку изделий потребителям.

А. Малинов,
руководитель группы
НИИЭЛЕКТРО
(г. Харьков)

О составе товарооборота в материально-техническом снабжении

Процесс материально-технического снабжения народного хозяйства и сбыта промышленной продукции организуется в обслуживающих создаваемых для этого специализированных (снабженческих) организациях — главных управлениях, управлениях, конторах, отделениях, базах, складах. От этих организаций во многом зависит деятельность обслужива-

емых ими предприятий и организаций всех отраслей народного хозяйства. Работа службы материально-технического снабжения оценивается по сумме всего сэкономленного и комплексным обеспечением средствами производства.

Снабженческо-бытовые организации в совокупности образуют особую отрасль материального производства — материально-

технические снабжения, объем и качество работы которой определяется рядом экономических показателей, в том числе товарооборотом, производительностью труда, издержками обращения, рентабельностью, оборачиваемостью оборотных средств. Товароборот является основным объективным количественным показателем среди экономических показателей деятельности снабженческо-сбытовых организаций. Он характеризует в стоимостном выражении объем работы организации за определенный период времени. Товароборот представляет собой свиселное в единый показатель стоимостное выражение средств производства, продвижение которых от производителей к потребителям обеспечивается снабженческо-сбытовой организацией или осуществляется с ее участием.

Показатель товароборота имеет большое значение и для характеристики снабженческо-сбытовой организации и оценки ее работы. По выполнению плана товароборота в течение всего года можно выполнять плана поставок народному хозяйству средств производства (здесь, конечно, следует учитывать ассортиментные и ценностные изменения — в этом отношении показатели товароборота страдают, так как же поставками, как и любой объективной величиной показателя). Так, выполнение плана товароборота является одним из основных условий образования фонда снабженческо-сбытовой организации для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствования технической базы.

Товароборот служит критерием для определения масштаба деятельности снабженческо-сбытовой организации при ее установлении ее с подобными по виду поставленным средств производства и характеру работы организациям; по объему товароборота судят о величине снабженческо-сбытовой организации. При нахождении соотношения заработной платы в сфере материально-технического снабжения и размера должностных окладов руководителей и инженерно-технических работников будут во многом зависеть от величины снабженческо-сбытовых организаций, которые можно подразделить на группы именно по размерам товароборота.

Рассматривая состав товароборота в зависимости от способов продвижения средств производства от производителей к потребителям (то есть складского, а также транзитного с участием и без участия в расчетах товароборотов), судят о качестве работы снабженческо-сбытовых организаций с точки зрения выбора наиболее эффективных и дешевых форм снабжения. Выполнение плана реализации товаров транзитом также является одним из условий образования фонда снабженческо-сбытовой организации для улучшения культурно-бытовых условий работников и совершенствования технической базы.

В зависимости от товароборота рассматривается уровень издержек обращения в сфере материально-технического снабжения,

динамика снижения издержек обращения. Объем товароборота является основой для планирования в снабженческо-сбытовых организациях численности работников, доходов, издержек обращения, оборотных средств и т. д.

Несмотря на большое значение этого показателя снабженческо-сбытовых организаций, они до настоящего времени не имеют единой методологии определения его состава, тем более что показатели товароборота во многом зависят от включения или исключения в его состав тех или иных видов поставок. Это главным образом относится к транзитным поставкам без участия снабженческо-сбытовых организаций в расчетах, которые образуют подавляющую часть товароборота (в ГвССР — снабжение белорусского союзного района 85%). Так, главные управленческие и межреспубликанские поставкам продукции при СНХ СССР при выдаче предприятий-налогоплательщиков на поставку за пределы республиканской промышленности, электротехнической промышленности, радиотехнических изделий и некоторых других видов средств производства одновременно направляются соответствующим республиканским специализированным снабженческо-сбытовым организациям кооперативных районов. Последние контролируют выполнение этих поставок, получая для этого от предприятий копии отчетности, воздействуют на предприятия при невыполнении ими обязательств по поставкам. Следует ли включать также поставки в состав товароборота снабженческо-сбытовых организаций?

В снабженческо-сбытовых организациях Белорусского союзного района она не включалась в товароборотах. С 1962 года решили учитывать также межреспубликанские поставки в составе товароборота, поскольку ими заявлял специалсыбыты. В Латвийском союзном также учитывают подобные поставки в товароборотах, а в Литовском СССР не учитывают. В Латвии в состав товароборота включают и готовые изделия предприятий легкой промышленности — предметы потребления. В Белоруссии и Литве их не учитывают в товаробороте.

Таким образом, отсутствие единой методологии исчисления состава товароборота в сфере материально-технического снабжения народного хозяйства порождает несоответствия в планировании, анализе и оценке работы снабженческо-сбытовых организаций. Это может привести к еще большим несоответствиям в дальнейшем, например, при упорядочении заработной платы работников снабженческо-сбытовых организаций.

При разработке единой методологии состава товароборота снабженческо-сбытовых организаций, в основу ее целесообразно принять следующие положения. Товароборот снабженческо-сбытовой организации состоит из трех частей: сбыт, снабжение, отпуск внутри системы. В товаробороте снабженческой или сбытовой организации один из этих разделов соответственно отсутствует.

Товароборот по сбыту содержит стоимостное выражение продукции, выработанной промышленностью района деятельностью снабженческо-сбытовой организации и поставленной за его пределы при участии данной организации.

Товароборот по снабжению содержит стоимостное выражение средств производства, выделенных и поставленных обслуживаемым предприятиям и организациям при участии снабженческо-сбытовой организации в плановом порядке, либо за счет децентрализованных закупок.

Отпуск внутри системы содержит стоимостное выражение средств производства, реализуемых посредством снабженческо-сбытовой организации другим снабженческо-сбытовым организациям системы внешнего органа (управления, главного управления и т. д.) для последующей поставки предприятиям и организациям — потребителям.

Средства производства и другая продукция, реализация которых осуществляется оптовыми торговыми министерства торговли, в товаробороте снабженческо-сбытовых организаций не учитывается, за исключением той части, которая проходит через склады последних.

Средства производства, обращающиеся внутри района обслуживания снабженческо-сбытовой организации, то есть производимые и потребляемые хозяйствующими в его составе предприятиями, относятся к разделу товароборота «снабжение».

Товароборот в целом и каждая из трех составных частей его в зависимости от форм продвижения средств производства подразделяются на транзитный товароборот без участия в расчетах, транзитный товароборот с участием в расчетах, складской товароборот.

При суммировании товароборотов снабженческо-сбытовых организаций объединение (управления, главного управления) и определение общего размера их товароборота общим арифметическим отпуском не исключается как дублируемый.

Таковы некоторые предложения по разработке методологии определения состава товароборота в сфере материально-технического снабжения народного хозяйства, вытекающие из опыта работы снабженческо-сбытовых организаций Белорусского союзного района.

И. Ратнер,
начальник отдела
Главснаббита СНХ БССР

Критика и библиография

Важные проблемы сельского хозяйства

«Вопросы размещения и специализации сельского хозяйства СССР», Экономикастат, 1962 г., 638 стр.

Одной из наиболее актуальных проблем аграрной экономической науки на современном этапе следует считать научное обоснование размещения и специализации сельского хозяйства как в целом по стране, так и в каждой республике, производственном управлении, сельскохозяйственном предприятии.

Связь с тем представляет интерес вышедшая в 1962 году Экономиздатом книга «Вопросы размещения и специализации сельского хозяйства СССР», написанная коллективом авторов под редакцией Л. Зальманды, К. Оболенского, С. Колесникова и Г. Гавриленко.

Одним из важных методологических вопросов специализации сельского хозяйства является вопрос о показателях, характеризующих ее изменение. Кроме традиционных показателей специализации (структура валовой и товарной продукции, структура стада и посевов и т. д.), в данной работе используются также показатели, как разрыв в структуре производства и вывоза основных продуктов сельского хозяйства в республике, крае, области и удельный вес экономических районов в общесоюзном валовом и товарном производстве продукции (стр. 49—50). Это, безусловно, существенно улучшает и дополняет характеристику специализации того или иного района или зоны, однако, на наш взгляд, в условиях осуществления последовательной интенсификации сельского хозяйства одним из основных показателей специализации являются структурные и абсолютные показатели специализации недостаточны. Для полного экономического анализа сложившейся специализации и размещения сельского хозяйства необходимо использовать дополнительные качественные показатели производства. Такими показателями должны быть прежде всего уровень себестоимости единицы сельскохозяйственной продукции и уровень затрат труда на ее производство. Изменение этих показателей позволяет выявлять районы, наиболее благоприятные для производства тех или иных видов продукции. Важным показателем специализации, служащим также для проверки, проверки, на дубль, основных фондов.

Специализация сельскохозяйственного производства и его территориальное размещение отражают влияние как экономических, так и естественных условий. Экономическая характеристика сельскохозяйственного производства союзных республик дается в первом разделе книги, в статье К. Оболенского. Автор, используя указанные выше показатели, проанализировал развитие и специализацию сельского хозяйства союзных республик и сделал попытку обосновать перспективное размещение отраслей сельского хозяйства по зонам. При этом он исходил из потребностей народного хозяйства в сельскохозяйственных продуктах и экономической эффективности их производства.

Необходимо заметить, что книга вытара бы, тем не менее специализацию сельского хозяйства по республикам и районам было бы более точно указать на всем хозяйственным комплексом этих республик и районов. Практика показывает, что специализация интенсификация сельского хозяйства прямо зависит от того, как развитие сельского хозяйства данного района увязывается с развитием промышленности, транспорта, с состоянием трудовых ресурсов, а также с другими факторами.

В отличие от ранее названных трудов по специализации и размещению сельского хозяйства в рецензируемой книге помещены статьи по агроклиматическому и почвенно-географическому районированию СССР. Преимущественное развитие отдельных отраслей в каждой конкретной сельскохозяйственной зоне обусловлено объективными условиями производства, характеризующими эту зону. К ним прежде всего относятся почвенно-климатические и экономические условия. И хотя в настоящее время решающее влияние на специализацию сельского хозяйства оказывают потребности общества и определяемые ними предложения, учет местных почвенно-климатических условий неслучайно, так как он является правильным и целесообразным осуществлять объективное разделение труда.

Следующие ученые уже разработали и осуществили почвенно-географическое рай-

онирование страны. Составлена также карта агроклиматических ресурсов СССР. Эти работы могут служить исходным материалом для определения перспектив экономического развития сельскохозяйственного производства, основой перспективного планирования его размещения по различным районам страны. Совместное изучение почвы и климата обеспечивает должную бонитировку земель, в которой нуждается как экономическая наука, так и хозяйственная практика.

Большие споры в настоящее время вызывает вопрос о том, как проводить специализацию и размещение сельского хозяйства. Одни экономисты считают, что необходимо идти «сверху вниз», то есть сначала решать проблему размещения сельскохозяйственного производства по зонам и экономическим районам, а затем по областям, производственным управлениям и хозяйствам. Другие, наоборот, предлагают начинать с конкретных сельскохозяйственных предприятий. То есть идти «снизу вверх». На наш взгляд, проблему специализации и размещения сельского хозяйства следует решать одновременно и «сверху вниз», и «снизу вверх».

Планирование специализации должно базироваться на научно обоснованных рекомендациях и нормативах, разработанных применительно к данной агрозоно-экономической зоне или району. Эти рекомендации, будучи типовыми, конкретизируются на месте каждым хозяйством с учетом его особенностей. Следовательно, возникает вопрос о выявлении производственных типов предприятий и проведении микрорайонирования сельскохозяйственных зон и областей.

Авторы рецензируемой книги не только теоретически обосновывают предлагаемую ими методику перспективного планирования специализации сельского хозяйства, но и делают попытку практического ее применения в пределах семилетнего плана развития народного хозяйства СССР (1959—1965 годы). В то же время следует отметить, что методика перспективного планирования размещения сельского хозяйства еще далеко не закончена. Предстоит очень много поработать как над конкретизацией самой методики, так и над зарисовкой ее применения к конкретным производственным типам предприятий и их размещению по зонам СССР.

Ставя задачу осуществления наиболее рациональной специализации по районам страны и по отдельным хозяйствам, следует иметь в виду, что специализация — это социалистическая специализация сельского хозяйства. Освоение новых культур или пород скота требует, как правило, дополнительных материальных и трудовых затрат, и также освоения новых видов сельскохозяйственных предприятий, которые выработаются не сразу. Поэтому в каждом производственном управлении и в каждом хозяйстве с учетом всех конкретных условий должен быть определен свой период такой плановой период свой ра-

циональный, реально возможный уровень углубления специализации сельскохозяйственного производства. В связи с этим авторы, на наш взгляд, поступили правильно, уделяя большое внимание размещению и специализации сельского хозяйства на ближайшие годы (в пределах семилетнего плана), с учетом перспективного планирования на 1965—1980 годы.

Разноплановое сочетание отраслей в колхозах и совхозах — одна из важных проблем планирования специализации сельскохозяйственного производства. Требования закона о планомерном, пропорциональном развитии в сельскохозяйственных предприятиях находят свое выражение в установлении правильного сочетания отраслей в соответствии с экономическими и природно-климатическими условиями хозяйства.

Каким представляется в дальнейшем характер специализации совхозов и колхозов? Попадая на процесс специализации по пути перехода к монокультуре и моноотрасли в каждом отдельном хозяйстве или будет сохранено комбинированное сельскохозяйственное производство? Один из авторов книги (проф. Д. Зальманд), на наш взгляд, правильно ставит перед собой вопросы. Он пишет: «В нашем сельском хозяйстве о едином курсе забудут обая пути, причем каждый из них будет зависеть от особенностей производства той или иной отрасли, культуры и от местных природных и экономических условий» (стр. 160).

Правильной и глубокой критике разрозненной системы земледелия в рецензируемой книге посвящено немало страниц. На богатом материале показана экономическая несостоятельность пропашной системы земледелия. С этой точки зрения, помещенные статьи о пропашной системе земледелия вполне оправданы. Однако, на наш взгляд, в данном случае больший упор следовало бы сделать на анализ и обоснование преимуществ применения пропашной системы земледелия в различных зонах страны. В книге указывается, что «для успешного развития сельского хозяйства необходимо разработать научное обоснование системы земледелия, а также принципов применения ее в различных зонах страны». В книге указывается, что «для успешного развития сельского хозяйства необходимо разработать научное обоснование системы земледелия, а также принципов применения ее в различных зонах страны» (стр. 227). На вторую часть поставленной задачи статья, к сожалению, ответа не дает.

Большой и интересный материал содержится в разделах книги, посвященных размещению и специализации отдельных отраслей сельского хозяйства по зонам СССР. Зерновое хозяйство — основа сельскохозяйственного производства. Партия и правительство всегда огромное внимание уделяли производству зерна. За год, прошедший между 13-м съездом ЦК КПСС (1953 год) и 14-м съездом ЦК КПСС (1961 год), в Ленинском районе, в котором, как известно, зерно производило значительные изменения, которые анализируются на большом статистическом материале в содвиги в развитии 17-й книги. Изменения эти связаны с освоением целинных и за-

ложных земель в восточных районах страны. Авторы делают попытку наметить пути дальнейшего совершенствования размещения животноводства.

В книге правдиво отмечено, что последние десятилетия и эволюция земель еще не решила всей проблемы роста посевов зерновых культур. Семь зерновые по зерноному можно не более четырех-пяти лет почва, а затем эти площади должны войти в нормальный севооборот, и посевы зерновых должны быть прерваны занятыми паром и пропашными культурами (паром — 313).

На основе расчетов в работе показаны основные направления в расширении посевных площадей под зерновые культуры: полное освоение неиспользуемых пахотных угодий по всем районам страны, дополнительное увеличение пахотных земель путем использования малозернопродуктивных лугов, пастбищ и других угодий в районах Сибири, Урала, Поволжья, Казахстана и юго-восточной Европы. Вопрос о росте производства зерна в результате повышения урожайности авторами книги не рассматривается.

Много внимания авторы уделяют рассмотрению изменений в структуре животноводства. При этом особое место отводится перспективам дальнейшего расширения посевов кукурузы, гороха и кормовых бобов. Вместе с тем авторы также правдиво указывают на необходимость расширения посевов кормовых культур в разнообразном ассортименте.

Размещение фуражных зерновых культур неразрывно связано с размещением продуктивного животноводства, при этом приходится идти на взаимовыгодность этих культур. В каждом районе следует в первую очередь осваивать более урожайные фуражные зерновые культуры, которые дадут с единицы площади большее количество кормовых единиц, при меньших затратах.

Во втором разделе книги помещены статьи о размещении картофеля, овощей, технических культур и садоводства по зонам страны. Стат и Н. Сальникова «Вопросы развития и размещения хлопководства в СССР» написана слабее других. Несмотря на небольшой объем (16 страниц), она почти сплошь состоит из цитат, в основном с цитированием цитированных конкретных фактов из практики колхозов и совхозов. Отсутствие статьи о развитии и размещении производства льна следует также отнести к недостаткам данного раздела книги.

Отдельной особенностью раздела книги, посвященного размещению и специализации отраслей животноводства, следует считать глубокий анализ систем ведения этих отраслей по зонам СССР. Это позволило внутренне логично и единую справедливую оценку разлу.

Сравнительная характеристика различных систем ведения животноводства позволяет, что эти системы находятся в evolu-

ции связи с интенсивностью кормового животноводства. Различия между ними заключаются в том, что при менее интенсивных системах человек регулирует лишь некоторые стороны производственного процесса. По мере же интенсификации системы животноводства человек охватывает все новые и новые стороны производственного процесса: выполняет более сложные работы, которые требуют больших затрат труда и средств в расчете на голову скота.

Закономерен вопрос: можно ли в одном хозяйстве или районе деятельности производственного управления применить несколько систем животноводства? В книге на этот вопрос дан положительный ответ. Читатель найдет здесь подробный анализ особенностей систем животноводства по различным зонам страны, а также рекомендации по их усложнению.

Специализация животноводства отдельных зон СССР не является новой. В каждой зоне предостережения обычно скотоводство, свиноводство, оленеводство, птицеводство, но в разных пропорциях. Наиболее ярко выражена и настоящее время специализация оленеводства. Оленеводство — основная отрасль животноводства в Туменской, Киргизской, Казахской, Таджикской и Узбекской союзных республиках. Дескать, это определено сложными также районы товарного скотоводства: Украина, Белоруссия, Литва, Латвия, Эстония, Молдавия и районы Северного Кавказа и Центральной черноморской зоны РСФСР. Менее четко выражена специализация скотоводства.

Специализация той или иной отрасли животноводства, как известно, определяется характером ее конечной продукции, поэтому каждая отрасль животноводства может иметь различные направления. В книге по основным отраслям определены пути дальнейшего углубления их специализации.

Представляет интерес группировка сельскохозяйственных районов СССР по характеру сложившейся специализации животноводства. В первую группу вошли восточные полуострова, горные и другие разнораспределенные районы Закавказья, Казахстана, Средней Азии, Туркестана, Таджикистана и Таджикской союзных республик. Ко второй группе относятся южные горные районы Грузинской, Армянской и Абхазско-Грузинской союзных республик, а также горная часть Северного Кавказа. Третья группа охватывает районы интенсивного земледелия с высокой распаханной землей (70—80%), в том числе Украинскую ССР, земледельческие районы Северного Кавказа, Молдавскую ССР, районы Центральной черноморской зоны. В четвертую группу вошли северные нечерноземные районы Европейской части СССР, включая Нечерноземный центр, Белорусскую ССР, Поморье УССР, предгорные районы Кавказа. К пятой группе районов относятся территории Зауралья, Западной и Восточной Сибири и Центральной Азии Казахской ССР, а также

Приднестровья в книге характеристика пяти групп районов не охватывает, конечно, всего разнообразия и всех особенностей животноводства на территории страны. В группировку, например, не включены Дальний Восток, Поволжье и другие районы. Тем не менее даже краткий сравнительный анализ показывает, что приведенные группы районов животноводства СССР существенно отличаются друг от друга как по характеру кормовой базы, так и по специ-

ализации и интенсивности животноводства.

Несмотря на отдельные недостатки в изложении, книга, безусловно, принесет пользу. Ее с интересом прочтут как научные работники, так и работники лесоохозяйственных, специалистов сельского хозяйства, руководители колхозов и совхозов.

В. Морозов,
Акимовск

Теория и практика заработной платы в период строительства коммунизма

В. Майер, Заработная плата в период разнутого строительства коммунизма, Экономика, 1963 г., 301 стр.

Вопросы организации заработной платы всегда были в центре внимания партии и правительства. И в настоящее время, в период разнутого строительства коммунизма в нашей стране, партия в своей Программе, утвержденной на XXII съезде КПСС, поставила ряд новых задач в области распределения. В этих условиях анализ практики организации заработной платы и дальнейшее изучение и теоретическая разработка вопросов распределения в свете Программы КПСС с учетом опыта и потребностей коммунистического строительства приобретают особую актуальность. Вот почему выпуск Издательством экономической литературы книги В. Ф. Майера «Заработная плата в период разнутого строительства коммунизма» не может не привлечь внимания широкого круга читателей.

В работе освещаются следующие основные вопросы: условия и пути перехода к коммунистическому распределению; совершенствование форм социалистического распределения по труду в период разнутого строительства коммунизма; вопросы заработной платы низкооплачиваемым работникам и сокращение различий в оплате труда; итоги упреждения заработной платы в производственных отраслях народного хозяйства; пути дальнейшего совершенствования организации заработной платы и усиление единства в мере труда и в мере его оплаты; обеспечение материальной заинтересованности работников в результатах труда. В книге рассмотрены также вопросы планирования и государственного регулирования заработной платы в СССР на новом этапе: поддержание правильных соотношений в уровне заработной платы по отраслям, районам и категориям работников, система контроля за расходованием фонда заработной платы, установление правильного соотношения в темпах

роста производительности труда и заработной платы.

Книга интересна тем, что в ней делается упор на изложение мало разработанных, спорных или слабо освещенных в экономической литературе вопросов. Например, автор подробно рассматривает основы дифференциации заработной платы в зависимости от квалификации и пути подхода к определению меры сложности труда; рассматривает проблему определения минимума материальной обеспеченности в условиях социализма; выдвигает тезис о том, что основой линии дальнейшего развития системы организации заработной платы должно стать сочетание сокращения различий в оплате труда с усилением материальной заинтересованности работников в результатах труда; излагает точку зрения на пути совершенствования планирования заработной платы.

Большое внимание в работе уделяется совершенствованию форм распределения. Намечаются конкретные пути осуществления единой государственной политики в области оплаты труда, постоянного улучшения технического нормирования, системы оплаты труда и премирования; борьбы с уравниловкой, усиления коллективных форм материального стимулирования. Читатель, конечно, прохлдит мысль о том, что такое техническое нормирование, совершенствование распределения по труду в период разнутого строительства коммунизма состоит в том, чтобы на каждом этапе разнутого строительства коммунизма обеспечить материальное стимулирование работников с требованиями более высокой производительности — развитием в системе заработной платы таких ее сторон и элементов, которые в рамках распределения по труду подготавливали бы условия для последующего перехода к коммунистическому распределению: индивидуально по

проблемам благ. Автор стремится к органическому соединению вопросов теории и практики. Как правило, практические выводы базируются на теоретических положениях.

Хотелось бы более подробно остановиться на экономических основах дифференциации заработной платы, составляющих теоретическую базу для решения многих практических вопросов соотношения организации заработной платы. Автор предлагает принять в качестве критерия дифференциации заработной платы в зависимости от тяжести труда общие затраты жизненной энергии работников. Выделяются различные виды конкретного труда. При этом он считает возможным исходить из группировки профессий и видов работ по их тяжести, предложенной Институтом Академии медицинских наук СССР: 1-я группа — профессия, не связанные с физическим трудом, их суточный расход энергии не превышает 3200 килокалорий; 2-я группа — связанные с механизированным трудом, расход энергии до 3600 килокалорий в сутки; 3-я группа — частично связанные с механизированным трудом, их энергетические затраты составляют до 4000 килокалорий в сутки, и, наконец, 4-я группа — связанные с тяжелым, немеханизированным трудом, осуществляющим энергетические затраты которой достигают 4500—5000 килокалорий. Если принять за единицу затраты энергии работников конкретного труда, указывает автор, то коэффициентом тяжести труда по перечисленным группам профессий составят соответственно 1,0; 1,1; 1,25; 1,40; 1,56. При дифференциации ставок работников, выполняющих труд различных групп, связанных с этими коэффициентами, будет достигнута пропорциональность размеров заработной платы каждого рабочего количеству и качеству его труда.

Автор же дифференцирует свои общие положения по коэффициенту оплаты труда в зависимости от его тяжести, не связывает их непосредственно с действующей тарифной системой оплаты труда рабочих. Если попытаться это сделать, то, очевидно, за единицу оплаты труда можно считать энергию второй профессиональной группы, то есть работников, занятых физическим механизированным трудом. При этом, на наш взгляд, при построения системы коэффициентов тяжести труда не следует брать не максимальные затраты энергии несложной группы, а средние (в нашем случае — 3500 килокалорий); а в наших же группах, как это и предлагает автор, — максимальные. Тогда система коэффициентов тяжести труда, которая следовало бы руководствоваться при оплате труда рабочих, примет следующий вид: легкие физические работы (связанные с механизированным трудом) — 1,0; работы, связанные с частично механизированным трудом, — 1,14; работы, связанные с тяжелым немеханизированным трудом, — 1,29—1,63.

При упорядочении заработной платы в большинстве отраслей промышленности

в зависимости от тяжести труда были установлены две группы ставок с различной между ними в размере 10—15% (ставки на нормальных и ставки на тяжелых, горных и вредных работах) и только в машиностроении, металлообработке, химической и нефтеперерабатывающей промышленности была выделена третья группа ставок (на особо тяжелых и особо вредных работах), которые превышают ставки на обычных работах на 24—36%.

Автор предлагает высказывавшиеся отдельными экономистами предложения о введении твердых надбавок за тяжесть труда, основанных у работников разной квалификации. В самом деле, хотя дополнительные затраты труда при переходе с легкой работы на тяжелую у работников разной квалификации количественно равны, но они неодинаковы по своему качеству. Поэтому действительное количество труда, дополнительно затраченное при переходе на тяжелую работу работников разной квалификации, если привести их к простому труду, оказывается больше у работников с более высокой квалификацией. Для практики весьма важно также определить, к какой категории ставок отнести ту или иную профессию или конкретную работу, как строить тарифный справочник, на основе которого можно было бы рассчитать ставки работ и работы по тарифам в зависимости от тяжести труда.

К сожалению, автор рассматривает вопрос об оплате тяжелого труда в «чистом виде», отказываясь от таких проявлений его, как опасность, непереносимость. Для практики весьма важно также определить, к какой категории ставок отнести ту или иную профессию или конкретную работу, как строить тарифный справочник, на основе которого можно было бы рассчитать ставки работ и работы по тарифам в зависимости от тяжести труда.

В настоящее время для отнесения к повышенным тарифным ставкам по оплате труда профессий типовыми перечнями работ и профессий рабочих, утверждаемыми в централизованном порядке. Эти перечни далеки от совершенства, ибо в них не учтены конкретные условия, при которых осуществляется та или иная работа. Типовые перечни в какой-то мере еще приемлемы, когда можно только две группы ставок в зависимости от тяжести труда. Большая дифференциация ставок по условиям труда требует более совершенных критериев, позволяющих оценивать тяжесть труда, непосредственно с затратой энергии с учетом всех факторов, характеризующих условия труда. По нашему мнению, при отнесении работ к повышенным ставкам в связи с условиями труда необходимо принимать во внимание тяжесть, вредность и опасность работ, производимых в условиях единичных — баллаз — наиболее целесообразно применять трехступенчатую шкалу оценки: незначительная, значительная и весьма значительная тяжесть и вредность.

Было бы целесообразно при анализе с тарифно-квалификационными справочниками разработать специальные тарифные справочники, в которых бы учитывались все факторы, характеризующие тяжесть, вредность и опасность работы, а также и параметры для оценки каждого фактора в баллах. Например, если данная работа производится при температуре окружающего воздуха в 40 до 50°, то рекомендуется принимать тяжесть труда значительную (оценка в баллах по справочнику — 48), а свыше 50° — весьма значительную (50 баллов). Озвучиваясь с тарифному справочнику следует разработать результирующую таблицу баллов, на основе которой работы будут относиться к той или иной группе тарифных ставок в зависимости от условий труда. Руководствуясь такими справочниками, предприятия сами бы решали все вопросы оплаты труда в связи с его тяжестью на основе учета конкретных условий производства.

Большой интерес представляет раздел, посвященный дифференциации заработной платы в зависимости от квалификации рабочих. Практически впервые в современной экономической литературе так подробно разработана вопрос о reduktion сложного труда к простому. На основе разработанной автором системы можно было бы оценить разницу в сложности видов конкретного труда и решить вопрос о дилации тарифной сетки, а то время как существующие методы определения сложности труда так или иначе являются субъективными, а являются лишь инструментом для тарификации труда.

В основе методологии отнесения сложности работ, по мнению автора, должно лежать определение сложности труда, исходя из затрат рабочего времени, объективно необходимого для воспроизводства рабочей силы соответствующей квалификации. Чтобы это общее положение применить на практике к организации заработной платы, автор предлагает исчислять коэффициенты сложности труда, по возможности, во сколько раз данный квалифицированный труд сложнее простого, неквалифицированного труда.

Коэффициент сложности труда может быть выражен формулой

$$K = \frac{t}{t_0} \text{ или } K = 1 + \frac{1}{t_0} T,$$

где t — среднее время функционирования рабочей силы в производстве;

T — средние затраты общественного труда на специальную подготовку к труду, которые складываются из затрат труда самого работника, затрат рабочего времени обучающихся его лиц и из рабочего времени, необходимого на материально-техническое обеспечение производства, необходимого для воспроизводства квалифицированной рабочей силы.

На основе высказывания Ф. Энгельса о том, что работник социалистического производства может оплачиваться по повышенной оплате своего сложного труда

лишь в меру того, сколько он сам затратил труда на приобретение своей квалификации, автор выводит формулу определения коэффициента сложности труда, которой следует руководствоваться при расчете платежей в уровне заработной платы

$$K = 1 + \frac{1}{t_0} t_1, \text{ где } t_1 \text{ — затраты времени на получение квалификации, которые несет сам работник, складывающиеся из времени общеобразовательной и профессиональной подготовки к труду.}$$

При этом, чтобы отразить исторический характер простого труда, автор считает необходимым и затраты времени для получения квалификации, которые несет работник (t_1), включать не в уровень общеобразовательной подготовки к труду, а лишь время обучения за вычетом среднего уровня общего образования лиц простого труда, вступающих в данный период в трудовую деятельность.

Исходя из приведенной формулы, на основе статистических наблюдений о времени подготовки к труду работников ключевых профессий по каждой отрасли, можно построить коэффициенты сложности труда по основным видам работ во всех отраслях народного хозяйства. Остальные работы будут приравниваться к основным работам, принятым в практике методами экстраполяции — статистическим анализом, и т. п. оценен. Путем группировки работ с близкими коэффициентами сложности будут распределены работы по рядам, а коэффициенты сложности станут размерными коэффициентами тарифной сетки. Точно так же сделают несколько теоретических и практических выводов: при социальном различии в заработной плате в зависимости от сложности работы, чем больше, тем при капитализме; необходимо сокращать различия в оплате труда в зависимости от квалификации по мере развития общества; различия в заработной плате в зависимости от квалификации в настоящее время превышают действительные различия в сложности труда и, следовательно, имеются возможности для дальнейшего сокращения различия в оплате труда, без ущерба производительности.

Однако отдельные положения автора при определении коэффициента сложности труда вызывают сомнение. В частности, при установлении величин t_1 по приведенной формуле принимается не все время обучения в общеобразовательной школе, а лишь время обучения за вычетом среднего уровня общего образования лиц простого труда (иначе говоря, рабочих первого разряда), вступающих в данный период в трудовую деятельность.

Практически, при определении коэффициента сложности труда рабочих автор принимает одинаковый как для простого, так и для сложного труда уровень необходимой общеобразовательной подготовки. Обобщая это положение, это можно образно, для подготовки, скажем, слесари высшей

квалификации не требуется общеобразовательной подготовки в пределах, превышающей средний уровень общеобразовательной подготовки для простого труда, вступающих в настоящее время в трудоспособный возраст» (стр. 81—82). По моему мнению, при сравнении сложности труда у рабочих следует исходить из сравнения уровня общеобразовательной подготовки новых рабочих, а к первую очередь из того, какой объем этой подготовки необходим для выполнения наиболее простых работ в данной отрасли. Для выполнения простой работы, связанных работ совершенно не обязательно иметь 8-летнее образование, хотя в отдельных случаях их могут временно (на период освоения высшей квалификации) выполнять лишь даже со средним образованием. Поэтому при сопоставлении сложности труда необходимо учитывать разницу в уровне общеобразовательной подготовки, требуемой для выполнения простых и сложных работ.

Расчеты и выводы автора также существенно изменяются, если несколько иначе подойти к количественной оценке времени общеобразовательной и профессиональной подготовки к труду. Последняя, как известно, включает в себя время специального образования и стаж работы, необходимый для практического освоения работ определенной сложности. По моему мнению, к оценке различных элементов времени подготовки к труду нельзя возводить с одной мерой, год общего образования нельзя приравнивать ни к году практического стажа, ни к году специального образования. Данные наблюдений и отдельных обследований показывают, что, как правило, наибольший эффект при повышении квалификации дает специальное образование, а наименьший — опыт практической работы; это нельзя не учитывать. При определении среднего общества необходимого времени подготовки к труду различные элементы этого времени следует складывать, прибегая к верным соответствующим переводным коэффициентам, размеры которых могут быть определены путем специальных статистических обследований.

Большое внимание к. Майес уделяет вопросу о развитии личной материальной заинтересованности. Он показывает основные направления стимулирования работников в будущем, обуславливающие потребности развития производства, подчеркивает возможность и необходимость сочетать повышение материальных стимулов к труду с сокращением связанных с его оплатой. В связи с этим автор указывает, что наши задачи, весьма важное положение о том, что в период развернутого строительства коммунизма главное, основное в обеспечении материальной заинтересованности все больше и больше переносится на создание заинтересованности в результатах труда, в познанных результатах производства.

Иначе говоря, при сохранении различий в условиях оплаты (особенно в размере

ставок и окладов) должна быть обеспечена необходимая разница в заработках хороших и плохих работников. Для этого потребуются новые, более эффективные формы и системы оплаты труда, более гибко применяющие их, расширять права предприятий и совхозов в этих вопросах. Однако также заостривать внимание на инженерно-технических работниках предприятий и более высоких классовых заданиях, а это, по мнению автора, может быть достигнуто с помощью системы премирования, основные принципы которой излагаются в рассматриваемой работе.

Книга завершается главой о планировании заработной платы, которую автор понимает в широком плане — как совокупность всех мер по обеспечению планомерности процесса распределения по труду. В этой связи автор рассматривает экономические основы дифференциации заработной платы по отраслям и районам страны, по категориям персонала. Несомненный интерес представляет применение им метода анализа соотношений в уровне заработной платы рабочих по отраслям промышленности. Большое теоретическое и практическое значение имеет разработка вопроса о методах и путях зыбонного регулирования заработной платы.

Автор придерживается концепции, что зависимость между темпами роста производительности труда и реальной заработной платы определяется соотношением темпов роста этих подразделов общественного производства, а между производительностью труда и денежной заработной платой — соотношением факторов роста производительности труда. Исходя из этого он предлагает конкретные меры, обеспечивающие заинтересованность работников производства в повышении производительности труда, позволяющие улучшить механизм связи между ростом производительности и заработной платой с точки зрения расчетов, чтобы повышение заработной платы, обусловленное ростом производительности, не приводило к ухудшению качества норм труда, не вело к созданию необоснованных различий в оплате труда отдельных групп работников.

Основываясь на опыте упорядочения заработной платы, автор убедительно показывает преимущества и полную возможность обоснованного планирования заработной платы по составу ее фонда. Известно, что при планировании заработной платы, как и при разработке других показателей плана, у нас преобладал метод ориентации на сложившееся в прошлом положение и существовавший ранее динамич. Подобный подход к планированию осужден влибским (1962 года) Пленумом ЦК КПСС; последние решения ЦК КПСС и Советского правительства, выступление товарища Н. С. Хрущева на июньском Пленуме ЦК КПСС принимают к принципиально новому подходу к планированию, к повышению экономической обоснованности планов развития народного хозяйства.

Главным путем повышения научного уровня планирования заработной платы, как справедливо считает автор, является составление планирования производительности труда по факторам и заработной платы — по составу фонда. Только тогда может быть обеспечено правильное соотношение заработной платы всех работников и производительности труда, а различия в уровне заработной платы отдельных работников и тех или иных групп будут соответ-

ствовать различиям в количестве и качестве их труда.

Возвращаясь к оценке работы в целом, отметим, что Экономиклат выпустил хорошую книгу, которая по широте поставленных вопросов и глубине их разработки привлечет к себе внимание широкого круга экономистов, занимающиеся вопросами планирования и организации заработной платы.

А. В. Батышев,
экономист

Совещания химиков Украины, Прибалтики и Закавказья

В июле 1963 года в г. Северодонецке (УССР, Луганская область) проходило республиканское совещание работников предприятий и строит. химической и нефтеперерабатывающей промышленности, химического машиностроения.

С докладом «О задачах ускоренного развития химической промышленности Украинской ССР» выступил заместитель Председателя Совета Министров УССР, председатель Госплана УССР А. Кочубей.

Настоящее совещание, сказал докладчик, следует рассматривать как один из этапов на пути подготовки к предстоящему Пленуму ЦК КПСС по химии. Вопросы развития химической промышленности находятся сейчас в центре внимания руководящих органов республик. Мирной опыт свидетельствует о том, что достижения химии неизменно повышают, ускоряют технический прогресс. Электрфикация, комплексная автоматизация и химизация — вот основа дальнейшей интенсификации производства, повышения производительности труда. В развитии химии — важнейшая закономерность современного научно-технического прогресса.

В 1968 году капитальные вложения в химическую промышленность республики составили 70 миллионов рублей, а в 1962 году — 177 миллионов, то есть возросли более чем в 2,5 раза. За четыре года семилетки на Украину введено в строй свыше 160 химических производственных комплексов. Однако это лишь основа будущей «большой химии». Темпы развития в химической промышленности в республике далеко не соответствуют имеющимся возможностям и поставленным задачам. Отставание в развитии химической промышленности — это результат существовавших до последнего времени недостатков в планировании, когда капитальные вложения распределялись между отраслями и объектами путем простого арифметического деления. Новые производственные планы предусматривают преимущественное развитие наиболее перспективных отраслей и прежде всего химии. При составлении плана на 1964—1965 и последующие годы Госплан УССР предусматривает ряд серьезных расчетов. Предусматривает

ся преимущественное развитие производства продукции основного органического синтеза. Свыше 27% продукции придется на долю полимеровинилового сырья. Республике нужно резко увеличить выпуск и расширить ассортимент производимых минеральных удобрений, при этом упор делается на производство концентрированных фосфорных удобрений. Намечен значительный рост производства химических средств защиты растений. К 1970 году нужны Украины в гербицидах и инсектицидах будут полностью удовлетворены. Ускоренными темпами развивается химическое машиностроение. Сейчас на долю УССР приходится треть общесоюзного выпуска химического оборудования. Такое соотношение сохранится и в 1970 году. Пока еще спрос на химическое оборудование в республике не удовлетворяется. Для создания «большой химии» УССР предстоит решить сложные задачи.

В докладе «О задачах по обеспечению выполнения производственных планов и ввода в действие мощностей в пятую году семилетки» заместитель Председателя Украинского ССР Г. Власов указал на необходимость планомерно развивать предприятия республики, прежде всего теми, на которых отстает освоение новых производственных мощностей. Все еще низко качество химических изделий (в частности, вебольной прочностью обладает карбосайл корд для шин); улучшение его зависит от качества химического сырья. В этом деле нужна помощь Государственного комитета химической и нефтяной промышленности. В 1963 году в УССР должно быть введено в строй 82 химических производственных комплекса. План по капитальным вложениям за первые полугодие 1963 года по химии выполнен на 77%. Не выполняются в срок и строительно-монтажные работы.

В обсуждении докладов принял участие 28 человек.

Губкома предметная специализация Киевского завода химического машиностроения «Большевик» — основное условие увеличения выпуска химического оборудования. Киевский завод должен быть модернизирован. Она не препятствует комплектовке

поставке оборудования. Завод специализируется на производстве так называемых изделий для переработки резины и пластических масс. Однако на долю изделий, соответствующих специализации завода, в 1963 году приходится примерно 60%. Такое положение является следствием того, что Госплан СССР и «Союзглавхим» загружают завод заказами, несостоятельными его специализации. Необходимо снять с завода изготовление этого оборудования. Предварительный номенклатурный план, разрабатываемый заводом в мае (накануне планового года), после согласования с союзником и «Союзглавхим» служит единственным исходным документом для завода на материалы, комплектующие изделия, а также для расчета технико-экономических показателей. Однако эти завод, ни союзники, ни «Союзглавхим» не согласны с номенклатурным планом, разрабатываемым заводом в мае (накануне планового года), после согласования с союзником и «Союзглавхим» служит единственным исходным документом для завода на материалы, комплектующие изделия, а также для расчета технико-экономических показателей. Однако эти завод, ни союзники, ни «Союзглавхим» не согласны с номенклатурным планом, разрабатываемым заводом в мае (накануне планового года), после согласования с союзником и «Союзглавхим» служит единственным исходным документом для завода на материалы, комплектующие изделия, а также для расчета технико-экономических показателей.

В связи с поздним утверждением предприятия химической промышленности плана финансирования (в январе — феврале планового года) и отсутствием в Госплане СССР при распределении фонов на химическое оборудование, увязки с финансированием предприятий-заказчиков данного оборудования «Союзглавхим» в течение первого полугодия аннулирует значительную часть заказов на поставку оборудования, выданных им до наступления планового года, а взамен выдает (в течение всего планового года) заказы, предусматривающие отсрочки.

В результате на заводе накапливаются значительные количества сверхнормативных и неликвидных материалов, сырья и комплектующего оборудования, что приводит к замораживанию средств в складах завода готовой продукции. Для наведения порядка в планировании, по мнению тов. Кузнецова, следует утверждать для выводов химического машиностроения план капитальных вложений на текущий год до 1 апреля текущего года и не изменять его; обязать «Союзглавхим» выдать наряды на изготовление химического оборудования на основании заказов, с фиксированным, подписанными предприятиями и союзниками, обязательными для завода-заказчика и завода-изготовителя. Тов. Кузнецов высказал также некоторые соображения по улучшению практики планирования, изготовления и испытания новых образцов изделий. В частности, он считает, что при подготовке постановлений правительства по освоению нового образца изделий химического оборудования срок изготовления новых машин следует согласовывать не только с проектными организациями, но и с заводом-изготовителем. При этом оборудование, а также заводоизготовителями комплектующих изделий.

Испытания новых машин должны проводиться в заводских условиях, так как на строящихся отсутствуют опытные кадры. Кроме того, в связи с запаздыванием строительства новых заводов затягиваются сроки испытаний. На предприятиях химического машиностроения испытания новых машин следует включать в народнохозяйственные планы по новой технике.

После майского (1958 год) Пленума ЦК КПСС Советской машиностроительной промышленности М. В. Фрунзе, главный инженер завода Н. Никитин, принимает меры по наращиванию мощностей производства химического оборудования и освоению новых изделий. За четыре года семилетки при росте производственных площадей на 6% завод увеличил выпуск химического оборудования на 53% (среднегодовой прирост составил 13,4%). Завод реконструируется в специализированное предприятие по производству химического оборудования. Необоснованно широкая номенклатура выпускаемых заводом изделий (почти 1000 наименований, вес от 1 килограмма до 400 тонн) осложняет материально-техническую подготовку, организацию производства и выпуск изделий в установленные сроки. К тому же, вынужденно, предприятие работает с задержкой и сроки изготовления оборудования, можно отнести неуклюжую материально-технического обеспечения и сроков поставки оборудования. В настоящее время заявки на материалы и комплектующие изделия завод должен представлять ранее номенклатурного плана. Это приводит к расхождению действительной потребности с заявленными. Цесмооборудованием, номенклатурный план не позже марта предшествующего плановому году.

Начальник управления химической промышленности и химического машиностроения ЦМХ СССР А. Кузнецов остановился на этапах развития химической промышленности. Темпы проектирования, строительства и монтажа предприятий химической промышленности недостаточны. Эксплуатационники должны предъявлять повышенные требования к проектам. В проектировании химических предприятий допускаются ошибки, вызывающие серьезные расхождения в стоимости. Проектировщики, проектировщики языка. Эксплуатационники в свою очередь медленно осваивают производственные мощности. Это — важнейшие недостатки нашей химической промышленности.

Председатель Государственного комитета химической и нефтяной промышленности при Госплане СССР Министр СССР Н. Байбаков отметил, что на долю УССР приходится 27—28% предприятий химической индустрии. Республика и впредь будет занимать ведущее место в стране по производству химического оборудования. Промышленность республики развивается успешно, однако в производстве некоторых важнейших химических материалов имеются отставания. Строительные организации Украины работают неуклюже, не выполняют в срок и с нарушением технологии. При изучении такой исключительно сложной

совещания, отметил, что в республиках Прибалтики до последнего времени плохо осваивались капитальные вложения в химическую промышленность. За шесть лет, с 1963 по текущий год, только Литовская ССР освоила средства, выделяемые на капитальное строительство. Это следствие не только слабого руководства строительством со стороны местных органов, но и того, что в республиках Прибалтики химическая промышленность занята не специализированными, общестроительными организациями. Для повышения уровня строительных и монтажных работ следует создать единый специализированный орган, отвечающий по строительству предприятий химической индустрии, возглавляющий соответствующие проектные и конструкторские организации с входящей в своем составе Гавзхимпроект.

Пора прекратить заказ в Прибалтику минеральных удобрений. Потребности сельского хозяйства должны быть обеспечены в достаточном количестве своими минеральными удобрениями, не счит использования имеющихся богатейших запасов фосфоритной руды. К сожалению, в проекте плана на 1964—1965 годы рост производства фосфоритной руды в Латвии предусматривается крайне незначительно. Видно, надо внести серьезные изменения в наметки плана, форсировать развитие производства фосфоритной руды, решить вопрос о строительстве второго комбината фосфоритной руды.

Суперфосфат — ценнейшее удобрение, но вопрос о его производстве также решается медленно, еще не полностью используются мощности комбината «Маярз», то время как в Латвии производят эту же продукцию на предпрятии, пока оснащенном, с более высокой себестоимостью суперфосфата.

Надо, чтобы в прибалтийских республиках больше уделялось внимания вопросам специализации химической промышленности, наращиванию и равному использованию мощностей, используемых на выпуске минеральных удобрений, пластмасс, бытовой химии, лакокрасок, резиновой промышленности.

В решении этих вопросов большая роль должна принадлежать плановой комиссии Госплана СССР по Западному экономическому району.

В заключение было принято обращение ко всем рабочим, инженерам, техникам, научным работникам и служащим химической промышленности Эстонии, Латвии и Литвы — вести вступную борьбу за внедрение передовой технологии, усовершенствование производственных процессов, достижение высокой культуры производства, повышение квалификации в науке и технике, добиваться резко-го повышения производительности труда, снижения себестоимости продукции, выявлять и использовать резервы производства, внедрять передовой опыт, улучшать организацию труда.

Производство химической продукции в Закавказье. Предлагаемые объемы производства полимерных материалов и новые области их применения требуют развития производственных баз для их переработки в различные изделия. Решить эту задачу следует путем строительства крупных специализированных заводов, реконструкций и расширения существующих предприятий. По предварительным расчетам, в Закавказском экономическом районе в ближайшее время придется построить 6—7 таких заводов.

В Закавказье предполагается значительно увеличить производство лакокрасочных материалов, при этом использовать выше растительные масла будут заменяться синтетическими материалами.

Уже в настоящее время в г. Кировакане производится азотный шлам, в г. Рустава строится крупное предприятие поплавления шлама и синтетического кордового волокна, в г. Сумгаите предусматривается создание азотной лаборатории.

Большое значение в области промышленного развития отрасли полимерных материалов занимает проблема производства синтетического каучука и коренное улучшение структуры его применения в республиках массового назначения.

Поскольку много внимания уделяла вопросу развития промышленности минеральных удобрений и химическим средствам борьбы с болезнями и вредителями растений и животных. Он отметил, что климатические и почвенные условия Закавказья, позволяющие возделывать с жареными такие культуры, как злаки, цитрусовые, хлопчатник и виноград, требуют всесторонней химизации сельского хозяйства Закавказья.

Химическая промышленность Грузии начала по-настоящему развиваться с 1959 года, отметил в своем докладе Председатель Совета Министров Грузинской ССР Г. Д. Давалашвили; до этого ее доля в экономике республики была незначительна. В 1965 году по сравнению с 1958 годом валовая продукция химической промышленности увеличилась в 6 раз, за четыре года семикратно сфера рынка выпускаемой химической продукции дополнилась на несколько миллионов рублей.

В результате перевода Руставского азотного завода с коксового на природный газ удалось снизить себестоимость аммиака на 34% и азотной кислоты — на 30%. На Кутанском автомобильном заводе проведена большая работа по совершенствованию технологии производства. В результате выпуска новых изделий увеличился выпуск сухого азота и мелкого купороса.

Несмотря на благоприятные условия в республике, плохо удовлетворяются потребности сельского хозяйства в минеральных удобрениях. Докладчик считает, что ввод на Руставском азотном заводе дополнительных мощностей с использованием части их на производство мочевым заметно скажется на подъеме урожайности.

Развитие химической промышленности Грузии позволит значительно увеличить выпуск смол, лакокрасок, искусственных волокон, пластмасс, удобрений и другой ценной продукции. Предполагается на базе существующих мелких предприятий организовать два специализированных крупных предприятия, выпускающих товары бытовой химии, а для освоения продукции, выработаемой на заводе синтетического волокна, — предприятия легкой промышленности для изготовления носочных, тканых, трикотажных, чулочно-носочных и трикотажных изделий.

Химическая промышленность Армении, сказал в своем докладе Председатель ЦК КП Армении Г. Г. Арутюнян, выпускает ежегодно 125 тысяч тонн продукции, в том числе такие как аммиак и азотные удобрения, каустическая сода и серная кислота, лакокрасочные материалы, синтетические смолы, автомобильные шины, химическое волокно, изделия из полиакрилонитрила, краски и др.

Развитию факторов полемизации экономики республики является использование природного газа (карадагского природного газа) для производства азотелита. В 1964 году начнется переработка природного газа в

азителит на заводе имени Кирова, что позволит резко увеличить производство синтетического каучука и газобетонных смол. На основе азителита предусматривается организовать производство винилона — нового синтетического волокна. В 1965 году на Кироваканском комбинате планируется возвести завод азотелита, значительно расширить производство аммиака и азотных удобрений.

Ученый республики разработал новые методы получения синтетических смол, использование мелкого сырья, химически эффективный гербицид — кропалит на базе побочных продуктов производства синтетического каучука. Кропалит с успехом применяется в борьбе с сорняками в жарких культурах и способствует увеличению урожая на 3—4 центнера с гектара. Накапливается производство синтетических огнестойких, огнотермических, кровельных, теплоизоляционных, гидроизоляционных и герметизирующих материалов для полов, кровельных покрытий, ограждающих конструкций, внутренней и наружной отделки помещений, труб из пластмасс и других изделий.

О развитии химической промышленности Азербайджана рассказал Председатель Совета Министров Азербайджанской ССР В. И. Мамедов. В 1965 году объем химической продукции республики увеличился в 3,3 раза по сравнению с 1958 годом. Если в среднем годовая темп всей промышленной продукции за последние четыре года составил 9%, то среднегодовой прирост химической индустрии — 29%. И все же развитие химической промышленности отстает от контрольных заданий семилетия. Основные причины — невыполнение планов строительства, допущенные при проектировании, несвоевременный ввод в действие новых мощностей и трудности, встречающиеся в ходе освоения новых технологических процессов.

Проводя заботу о развитии химической промышленности, указывал докладчик, надо уделять максимум внимания тем отраслям, на которых базируется рождение тяжелой химии, в первую очередь нефтегазоблагодотавной и нефтеперерабатывающей. Необходимо усилить поиски новых подземных кладовых нефти и особенно газоперерабатывающих предприятий, в которых удастся развернуть работы по переработке сырья, прокладке новых газопроводов для транспортировки легкого газа. Так как в Азербайджане в настоящее время развивается добыча новых газовых месторождений, газопроводов, то необходимо улучшить оборудование, повысить буровые бурениями и обсадными трубами, эффективными режущими инструментами.

Большое место в развитии химической промышленности республики отводится Сумгаитскому нефте-химическому комбинату. По проекту, в котором предусмотрено более двадцати производств, рассчитанных на выпуск сотни тысяч тонн продукции в год. Намечается,

широкая кооперация комбината с уже действующими и строящимися предприятиями бакинскими и сумгаитским нефтехимического комплекса.

Важным центром химической промышленности Азербайджана с пуском Кировобадского алюминиевого завода становится Кировобад. Здесь на базе комплексной переработки алунитов Заглинского месторождения будут производить серную кислоту и калийные удобрения.

Учитывая большой рост объема производства химической индустрии Азербайджана, Грузии и Армении, необходимо провести проработку комплексной схемы развития химической промышленности в рамках Закавказского экономического района. Эта схема должна охватить сырьевые ресурсы, номенклатуру выпускаемой продукции и, главное, наиболее эффективные направления развития химической промышленности и пункты размещения ее предприятий, наиболее рациональные сроки строительства и ввода в эксплуатацию каждого объекта в сочетании с интересами развития химической промышленности в Закавказском экономическом районе.

Перспективам развития бытовой химии было посвящено выступление Н. С. Нейштадта. Препараты бытовой химии в основном выпускают предприятия, которые плохо оснащены, испытывают нужду в квалифицированных кадрах инженеров и техников. Это отрицательно сказывается на качестве и себестоимости продукции. До сих пор ни в Госплане СССР, ни в госпланах союзных республик нет отделов бытовой химии, которые занимались бы разработкой перспективного плана развития этой важной отрасли, заботились о быстрейшем внедрении новейших научных достижений.

Необходимо резко увеличить выпуск бытовых препаратов, в частности, чистящих, моющих, полирующих, пятновыводящих и инсектицидных средств, а также улучшить их качество.

Большое значение для подъема сельского хозяйства Закавказья отметил в своем выступлении начальник отдела химической и металлургической промышленности Госплана Грузинской ССР Е. В. Санадзе имеет быстрый рост производства минеральных удобрений и химических средств защиты растений. Например, на один гектар чайных плантаций требуется азотных удобрений в 7—7,5 раза больше, чем для зерновых культур, и в 5 раз больше, чем для картофеля. Много удобрений требуется и для удовлетворения потребностей колхозов не только Грузии, но и Азербайджана и Армении, где большие площади заняты хлопчатником, виноградом, табаком и другими культурами. К сожалению, в Госплане СССР при определении потребности сельского хозяйства Закавказья в минеральных удобрениях не исходят из учета происшедших за последние годы изменений как в структуре посевных площадей, так и в их размерах.

Первый заместитель Председателя совнархоза Азербайджанской ССР Р. Г. Исмаилов и заместитель Председателя совнархоза Грузинской ССР С. А. Шарадзе информировали совещание об итогах работы секции промышленности органического синтеза и промышленности удобрений и ядохимикатов. На секциях, где заслушано 14 докладов, были разработаны рекомендации по узловым вопросам дальнейшего развития химической промышленности и химизации народного хозяйства Закавказского экономического района.

На совещании с речью выступил Председатель Закавказского Бюро ЦК КПСС Г. Н. Бочкарев. Он сказал, что по производству ряда продуктов химическая промышленность Закавказья занимает в народном хозяйстве страны важное место. Благодаря принятым мерам за последнее время развитие химической промышленности в республиках Закавказья заметно ускорилося. Введены в строй крупные химические предприятия, освоено производство новых важных видов продукции. И все же темпы развития химической промышленности ниже плановых, так как недодадено значительное количество валовой продукции. Главная причина состоит в систематическом невыполнении планов по вводу новых мощностей, в затяжке освоения ряда производств, в просчетах и неувязках в планировании. Серьезные недостатки в организации капитального строительства и использовании капитальных вложений по республикам Закавказья привели к росту незавершенного строительства. По вине проектировщиков, НИИ и поставщиков оборудования затягивается наладка и вводе производства на законченных строительных объектах. Вместе с тем несвоевременный ввод новых мощностей и задержка с их освоением объясняется слабой организаторской работой тех, кому поручено руководство этим делом. Надо усилить борьбу за рентабельность работы предприятий, снижение себестоимости, сокращение непроизводительных расходов, повышать технико-экономические показатели, уменьшать потери в виде отходов, которые с успехом могут быть использованы для производства ряда ценных химических продуктов. Большой резерв роста производства химической продукции — увеличение себестоимости с тех же мощностей на существующих предприятиях.

Тов. Бочкарев высказал ряд критических замечаний в адрес госпланов Закавказских республик.

Работники химической промышленности, научных учреждений Закавказья под руководством партийных органов республик выполняют поставленные перед ними задачи по развитию химии и химизации народного хозяйства, достойно встретят предстоящий Пленум Центрального Комитета партии по химии, внесут весомый вклад в великое дело построения коммунизма в нашей стране.