ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

7 1970

Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

7 ИЮЛЬ 1970

ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ГОСПЛАНА СССР

Год издания 47

П. Краснобаев, В. Иванченко — Совершенствовать планирование, формы и методы материально-технического снабжения . 3

М. Ратгауз — Полный хозрасчет и планирование капитальных вложений совхозов 12

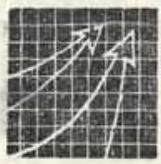
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ

Г. Киперман, А. Колосов — Экономический анализ в условиях хозяйственной реформы 17

М. Прокофьев, П. Погудин — О планировании в научных учреждениях . . 24

С. Косяченко — Бытовые услуги в системе рационального потребительского бюджета населения 30

Л. Смирнов — Оценка эффективности технического совершенствования химических производств 36



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

И. Долгушин, В. Кузьмин, А. Вотинов — Щекинский эксперимент в машиностроении . . 41

В. Тимофеев, Н. Белоусов — Расчетная цена и нормативы образования фондов стимулирования 48

А. Попов, В. Эйтингон, И. Заикин — Опыт совершенствования внутрихозяйственного расчета 53

О. Ильин — План и стимулы 57

Л. Тимонина — О методах образования фондов экономического стимулирования 59

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

М. Мкртчян — Об определении эффективности капитальных вложений при размещении производства . . . 68

М. Витт — Об экономических стимулах рационального использования природных ресурсов 78
Г. Марьяхин — К вопросу о налоге с оборота 83

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

В. Виноградов, Т. Гатов — Хорошая книга по организации производства 89
В. Конторович — Об одном учебном пособии 93

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов (главный редактор),
А. В. Бачурин,
А. И. Бужинский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Гапоненко,
Н. Е. Дрогичинский,
Н. С. Дьяконов,
А. Н. Ефимов,
В. Н. Крылов,
В. Н. Лисицын,
Н. А. Паутин,
Н. И. Роговский

Адрес редакции:

Москва,

Проспект К. Маркса, 12

тел. 292-42-67

А04070
Формат бумаги 70 × 108¹/₁₆ = 3 бум. л.
Тираж 53 130 экз. Цена 30 коп.
Подписано к печати 19/VI 1970 г.
Печ. л. 6
Индекс 70696 Заказ 251

Московская типография № 13 Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР. Москва, ул. Баумана, Денисовский пер., д. 30.

П. Краснобаев,
В. Иванченко

Совершенствовать планирование, формы и методы материально-технического снабжения

В условиях планомерного развития производства и потребления материально-техническое снабжение в нашей стране сложилось в специфический организационно-хозяйственный и экономический комплекс, играющий в единой системе народного хозяйства важную роль.

Эффективность взаимосвязей предприятий по поставкам продукции во многом определяется экономической целесообразностью ее транспортировки. Поэтому территориальная и общесоюзная организация материально-технического снабжения объективно необходимы для установления наиболее рациональных хозяйственных связей между производителями и потребителями продукции.

Научно-техническая революция ускорила процессы обновления производства, изменения спроса населения и производственного потребления, что требует укрепления связи производства с материально-техническим снабжением и сбытом продукции. Поэтому необходимо четко определить роль и задачи управления материально-техническим обеспечением в единой системе управления общественным воспроизводством и, следовательно, степень функциональной обособленности этого звена народного хозяйства.

В условиях экономической реформы особенно важно учитывать взаимосвязь и взаимообусловленность процесса производства и потребления продукции. При этом важнейшим инструментом планомерной организации процесса производства — потребления и повышения его эффективности в рамках единого государственного плана развития народного хозяйства становятся прямые хозяйственные связи. Таким образом, система материально-технического снабжения, обслуживающая производственное потребление, с одной стороны, является звеном планирования народного хозяйства, а с другой — звеном организации выполнения установленных планов, что требует общего центра координации этих двух функций.

Для эффективной организации экономически обоснованных хозяйственных связей предприятий и объединений и разработки материальных балансов необходимо четкое разграничение функций Госплана СССР, министерств, ведомств, центральных и территориальных органов снабжения.

Наиболее сложной проблемой при разработке народнохозяйственного плана, планов министерств, ведомств и каждого предприятия является определение потребности в различных видах продукции. Хозяйственной реформой предусматривается, что основой разработки плана производства должны стать портфели заказов предприятий, формируемые ими в соответствии с долгодействующими и текущими договорными связями. Планы материально-технического снабжения, следовательно, также должны разрабатываться на основе соответствующих расчетов предприятий. Однако до сего времени планы мате-

риально-технического обеспечения разрабатываются предприятиями, территориальными органами материально-технического снабжения, союзными органами Главснаба СССР, министерствами и ведомствами, Госпланом СССР без достаточного обоснования и увязки, поскольку еще не разработаны научные принципы и методология определения потребностей отрасли и предприятий в конкретных продуктах.

Дальнейшее совершенствование материально-технического снабжения в соответствии с задачами и принципами хозяйственной реформы связано как с улучшением организационных форм связи производства и производственного потребления, так и с разработкой более совершенной методологии и организации планирования производства, материально-технического обеспечения и сбыта как единого хозяйственного комплекса.

Действующий порядок планирования материально-технического обеспечения производства не только громоздок, дорог и неоперативен, но и малоэффективен. В этом сказывается прежде всего отсутствие четкости в распределении функций планирования и взаимоотношениях между предприятиями и территориальными органами снабжения, между последними и союзглавснабсбытами. В территориальном органе снабжения план потребителя обычно расценивается как недостоверный, требующий критического пересмотра. Таково же отношение и к плану территориального органа в вышестоящей главснабсбытовской организации. Правда, иногда план потребителя признается обоснованным и территориальная организация рассматривает его с точки зрения возможностей удовлетворения. Но и в этом и в другом случае оценка правильности представленных расчетов носит чисто субъективный характер.

В силу общеизвестных объективных и субъективных причин заявки (планы) предприятий на материалы действительно, как правило, в той или иной мере завышены. Однако территориальный орган снабжения не в состоянии проверить тысячи заявок и расчетов и установить степень их достоверности. При оценке плана решающую роль играют сравнение с предыдущим годом, опыт и знания работников, личные контакты. Конечно, работники, имеющие дело с заявками, в меру своих знаний и возможностей пытаются отделить важное от малозначительного, сосредоточить внимание на главных потребителях, на расчетах, вызывающих «подозрение», когда темпы роста потребления превышают «нормальные» темпы роста.

Но объем работ слишком велик, а сроки слишком сжаты для тщательного обоснования плана. Поэтому планирование поставок подавляющей массы материалов ведется с учетом базы и темпов роста потребностей по сравнению с ростом производства, причем определяющим моментом по-прежнему остается объем наличных ресурсов.

Анализ формирования фондов на 1968 год в Союзглавхиме (Приволжское территориальное управление) показал, что по 116 видам материалов из 469 заявленной номенклатуры (24,8%) Союзглавхим вообще не выделил фондов; по 90 материалам выделенные фонды обеспечивали от 0,1 до 50% потребности. Не было достигнуто соглашения об объеме поставок 222 видов материалов (таблица 1). Кроме того, только в течение января — апреля 1968 года в первоначальные заявки было внесено 60 изменений, а в дальнейшем — еще 184, что однако лишь незначительно повысило степень удовлетворения заявленной потребности.

В результате анализа можно сделать вывод, что масштабы расхождений между заявляемой предприятиями и УМТС района потребностью и выделяемыми Союзглавхимснабсбытом фондами весьма велики

Таблица 1

Степень обеспечения фондами заявленной потребности по группам материалов

Отношение фонда к заявленной потребности, %	Химия, лакокраски		Резинотехнические изделия		Пластмассы		Всего	
	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу
0	64	27,5	30	20,3	22	24,7	116	24,8
0,1—50	37	15,9	34	23,0	19	21,3	90	19,2
50,1—75	29	12 5	27	18,2	16	18,0	72	15,4
75,1—100	65	27,9	34	23,0	8	10,2	108	23,1
100,1—150	25	10,9	13	8,8	6	6,6	39	9,2
150,1—175,0	1	0,4	3	2,0	4	4,5	8	1,7
Более 175,0	11	4,8	7	2,7	13	14,6	31	6,6
Всего	232	100,0	148	100,0	89	100,0	469	100,0

и заявки не играют существенной роли в формировании планов снабжения. О степени обоснованности заявок предприятия можно в известной мере судить и по темпам роста потребности на планируемый год по сравнению с предыдущим периодом (таблица 2). Рассмотрение заявок с этой точки зрения показало, что по 122 позициям (26,7% их общего количества) заявленная потребность не превышала фондов прошлого года, а по 46 материалам была даже ниже. Однако заявки

Таблица 2

Темп роста заявленной на 1968 год потребности по отношению к фондам 1967 года

Заявленная на 1968 г. потребность в % к фонду на 1967 г.	Химия, лакокраски		Резинотехнические изделия		Пластмассы		Всего	
	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу	количество позиций	% к итогу
0,1—50	25	10,5	11	7,5	10	11,2	46	9,7
50,1—75	14	5,9	7	4,7	7	7,8	28	5,9
75,1—100	24	10,2	20	13,6	4	4,5	48	10,1
100,1—110	11	4,7	10	6,8	—2	—2,2	23	4,9
110,1—135	27	11,7	24	16,2	8	9	51	12,6
135,1—175	28	11,7	17	11,4	10	11,2	55	11,6
Более 175	56	23,7	43	29,0	26	29,2	125	26,4
Материалы отсутствовавшие в 196. г.	51	21,6	16	10,8	22	24,7	89	18,8
Всего	236	100,0	146	100,0	89	100,0	473	100,0

на многие материалы завышены и превышают уровень 1967 года на 35—75 и более процентов. В сложившихся условиях планирования материально-технического обеспечения предприятия и УМТС не несут никакой ответственности за необоснованность заявок, а союзглавснабсбыты — за правильность выделяемых фондов. Такая ответственность может быть достигнута лишь в результате четкого распределения прав, обязанностей и функций в планировании производства и потребления

между различными звеньями планового руководства народным хозяйством.

Необходимо внедрить формы и методы планирования, позволяющие территориальным органам, предприятиям и объединениям экономического района самостоятельно формировать окончательный план материально-технического обеспечения по значительному кругу продукции, чтобы не загружать вышестоящие снабженческие и плановые органы многочисленными расчетами и заявками. Огромный поток последних обусловлен принятым принципом отнесения различных видов продукции к важнейшей номенклатуре.

Действующая система планирования не учитывает неравноценности одних и тех же элементов материально-технического обеспечения для различных экономических районов, министерств, ведомств, объединений и предприятий. Так, в балансе потребления химической и резинотехнической продукции в системе Приволжского УМТС имеются продукты стоимостью в миллионы и десятки миллионов рублей и материалы, стоимость которых исчисляется лишь сотнями рублей. Одни промышленные предприятия расходуют продукции на миллионы рублей, а другие — на тысячи и сотни рублей. Различия в структуре потребления и значимости отдельных потребителей в общем объеме потребления представляет собой не частное, местное, а типичное явление производства, зависящее от общих закономерностей экономического развития. Важнейшее значение имеет характер производственного назначения продукта: является ли он основным или же вспомогательным материалом. Так, если одна группа предприятий использует данный продукт в качестве основного (и, возможно, одновременно вспомогательного материала), а другая группа — только в качестве вспомогательного, то разница в масштабах потребления продукта этими группами предприятий будет значительна. Точно так же, если в балансе потребления одновременно находятся продукты, играющие роль основных и в какой-то мере вспомогательных материалов, и продукты, используемые только в качестве вспомогательных материалов, то их удельное значение будет различаться весьма сильно.

Количество потребляемого продукта зависит и от различия в масштабах предприятий и их специализации. Однако эта зависимость проявляется полностью только при одинаковом производственном назначении материала, в противном случае разница в масштабах предприятий не играет существенной роли.

Особенности планирования материально-технического снабжения в связи со структурой потребления были также изучены на основе данных потребления химической и резинотехнической продукции в Приволжском территориальном управлении МТС.

Характер структуры потребления зависит прежде всего от промышленной специализации района. Так, размещение в Приволжском районе заводов резинотехнической, автомобильной промышленности, велосипедного производства, химических комбинатов, заводов технического стекла предопределило решающую роль в балансе потребления химических и резинотехнических материалов и изделий таких продуктов, как каучук, шины, каустическая сода, серная кислота, кальцинированная сода, используемых в качестве основных материалов (таблица 3).

Анализ структуры баланса потребления, составленного по стоимостным группам (таблица 4), показал, что основная масса материалов (по количеству наименований) потребляется в районе в незначительных количествах.

Таблица 3

Состав фондов 1968 года на резинотехнические материалы и химические продукты

Материалы и продукты	Объем фондов, млн. руб.	% к итогу
Каучук	20,5	18,7
Резинотехнические изделия	47,2	42,8
в том числе		
шины для сельскохозяйственных машин	16,1	14,6
ведошины	14,0	12,7
шины для грузовых автомобилей	7,1	6,5
Химические материалы	24,7	22,5
в том числе		
сода каустическая	13,4	12,2
серная кислота	3,8	3,4
сода кальцинированная	1,9	1,7
аммиак	1,1	1,0
Прочие	17,6	16
Всего	110	100

Таблица 4

Удельный вес групп продуктов химической промышленности, потребляемых в Приволжском районе

Группы материалов со стоимостью каждого из них, тыс. руб.	Количество наименований материалов в группе		Стоимость всех материалов		Средняя суммарная стоимость одного вида материалов, тыс. руб.
		% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	
До 1	60	17,7	22,6	0,02	0,377
1,1—3	66	19,5	184,7	0,17	2,8
3,1—10	31	9,1	240,5	0,22	7,8
10,1—25	44	13,0	692,6	0,57	15,7
25,1—50	40	11,8	1 420,0	1,28	35,5
50,1—100	29	8,6	2 020,5	1,84	69,5
100,1—250	34	10,0	5 088,3	4,63	149,0
250,1—500	11	3,2	4 231,1	3,85	384,0
500,1—1 000	11	3,2	7 264,9	6,61	657,0
1 000,1—5 000	7	2,1	17 845,6	16,23	2 560,0
5 000,1—10 000	1	0,3	7 068,8	6,43	7 068,0
Более 10 000	5	1,5	63 948,0	58,15	12 790,0
Всего	389	100,0	110 027,6	100,00	326,0

Так, на 270 наименований (79,7% всей номенклатуры) приходится 4,6 миллиона рублей, или 4,1% общей стоимости продуктов, а стоимость остальных 69 видов материалов (20,3%) превышает 105,4 миллиона рублей, что соответствует 95,9% общей стоимости потребления.

Особый интерес представляют первые четыре группы, включающие 201 вид материалов, средняя стоимость которых колеблется от 377 рублей до 15,7 тысячи рублей. Следует помнить, что это цифры, относящиеся ко всему району. На долю отдельных предприятий приходятся весьма небольшие объемы потребления. Например, по некоторым видам материалов (60 наименований) на каждого потребителя приходится объем поставок в среднем 75 рублей, а по другим группам материалов (66 наименований) — 230 рублей.

Поскольку расходы, необходимые для оформления планов снабжения, делятся в конторах УМТС пропорционально количеству наименований, то при оформлении таких карликовых поставок затраты на «управление» снабжением во всей цепочке: предприятие — территориальное управление, Союзглавхимснабсбыт — превышают в ряде случаев стоимость материалов.

Результаты анализа структуры потребления химических продуктов наглядно показывают, что существующий метод управления снабжением не учитывает различий роли и значения отдельных групп материалов и особенностей района, распространяя на самые разнородные объекты общие формы и методы планирования без оценки их целесообразности и необходимости. Неравнозначность различных объектов в снабжении должна иметь определяющее значение в выборе методов, форм планирования и организации снабжения. Стремление применять единые методы и формы планирования снабжения без учета специфики его элементов — один из существенных недостатков. В таких условиях трудно выделить центральные проблемы из общей массы, причем обоснованность их решения снижается потоком малоценной, недостаточно достоверной и в ряде случаев ненужной информации.

Нам представляется, что кроме существующей классификации продуктов по их народнохозяйственной значимости, физико-химическим и другим признакам целесообразно ввести экономическую классификацию, учитывающую особенности их потребления и значение отдельных видов продукции для потребителей. Например, все продукты можно разделить на две группы, к первой из них целесообразно отнести продукты, обеспечивающие при незначительном расходе завершение цикла производства и выпуск большой товарной массы или необходимые в небольших количествах многим объектам для нормального функционирования технологических процессов и основных фондов и вместе с тем не требующие больших народнохозяйственных затрат. Производство этой группы продуктов следует планомерно развивать и довести его до полного удовлетворения потребностей с учетом необходимых резервов, поскольку дефицит таких продуктов наносит большой ущерб народному хозяйству, во много раз превосходящий затраты на их производство.

Во вторую группу представляется необходимым включать продукты, используемые обычно в качестве основных материалов и требующие для увеличения производства значительных затрат и сроков. Планирование производства этих продуктов и потребности в них должно быть строго сбалансировано, так как в противном случае может произойти нарушение народнохозяйственных пропорций.

Предлагаемое разграничение продуктов на две группы позволит более обоснованно подходить к определению целесообразных темпов развития промышленного производства, ускорить ликвидацию дефицита материалов и продуктов, затраты на расширение производства которых с избытком перекроются экономией за счет уменьшения явных и скрытых потерь у предприятий-потребителей. Кроме того, сокращение круга дефицитных продуктов значительно упростит планирование, улучшит и удешевит организацию материально-технического снабжения и значительно сократит объем соответствующей информации.

В организации планирования материально-технического снабжения необходимо учитывать также специфику потребителей продукции того или иного района. Важность этого принципа подтверждается анализом структуры потребителей и объемов потребления химических продуктов в системе УМТС Приволжского района, обслуживающего большой круг промышленных предприятий.

Анализ показал, что основную массу химической и резинотехнической продукции потребляют восемь промышленных предприятий. В 1968 году фонды, выделенные им, составляли 91,5% стоимости всех фондов района.

Еще более значительны колебания в потреблении отдельных видов продуктов различными предприятиями. Здесь концентрация потребления, как показывает анализ отчетных материалов о расходе химической продукции 212 промышленными предприятиями района в 1967 году (таблица 5), достигает особенно высокой степени.

Таблица 5

Значение отдельных групп предприятий потребителей химической продукции в 1967 году

Материалы и продукты	Общий расход	Количество потребителей	Доля в общем расходе материалов, %	
			одного предприятия	четырех предприятий
Каучук синтетический, т	3 445	18	95,9	99,2
Каучук натуральный, т	6 756	17	87,3	99,2
Серная кислота, т	98 387	169	84,0	95,6
Каустическая сода, т	81 887	186	83,0	95,8
Кальцинированная сода, т	46 377	198	76,0	87,4
Трубы из полиэтилена, т	63,5	12	77,7	99,1
Трубы из винипласта, т	29,2	15	70,7	90,9
Шины для грузовых автомобилей, шт.	66 804	188	70,7	85,6
Шины для сельскохозяйственных машин, шт.	132 234	74	63,8	
Шины для легковых автомобилей, шт.	1 849	134	35,8	56,3
Лента конвейерная, м²	102 690	117	19,1	44,1
Карбид кальция, т	3 013	195	35,6	62,8

Анализ плана снабжения потребителей продуктами химической промышленности района в 1968 году (охвачено 947 продуктов) также подтверждает, что потребление концентрируется на ограниченном количестве промышленных предприятий.

По 267 видам продукции не менее 95% потребления приходится на одно какое-либо предприятие. На десяти предприятиях сконцентрировано не менее 95% потребления 659 продуктов. Все это свидетельствует о настоятельной необходимости дифференцированно подходить к планированию и организации снабжения различных групп потребителей, а также к планированию развития производства с учетом количества потребителей данной продукции. Ликвидировав дефицит прежде всего по продукции массового спроса, которая потребляется в небольших объемах, можно отказаться от централизованного планирования материально-технического обеспечения сотен тысяч потребителей и перевести их в первую очередь на снабжение через оптовую торговлю. Это позволит резко сократить аппарат органов снабжения и планирования и создаст реальные условия для функционирования новых, отвечающих целям хозяйственной реформы форм снабжения.

Основная форма снабжения химическими продуктами в Приволжском районе — это транзитные поставки, на которые приходится 88—90% общего поступления материалов, а на складское снабжение — лишь 10—12%, его осуществляют три специализированные склада и один магазин мелкооптовой торговли, находящиеся в подчинении конторы «Саратовхимснабсбыт».

Основным критерием для определения формы снабжения является отношение размера фонда к транзитной норме данного вида материала. Достоинство этого критерия — его простота, а недостаток заключается в том, что форма снабжения не учитывает установленные нормативы остатков материалов у потребителя и снижает оперативные возможности складов.

Одной из самых слабых сторон работы таких контор является неудовлетворительная организация снабжения потребителей. При этом отсутствует элементарная плановость, график обслуживания потребителей не выдерживается. Существенным недостатком в организации складского снабжения является и то, что те или иные материалы в определенное время навязываются потребителям.

Для складского снабжения и особенно для мелкооптовой торговли имеет немаловажное значение размерность тары. Единовременный отпуск определенного количества материала обусловлен обычно не потребностью получателя, а количеством материала, содержащегося в единице тары. При быстром расширении ассортимента материалов и увеличении масштабов складского и мелкооптового снабжения вопросы расфасовки материалов приобретают все большее значение.

Решение задачи постепенного перехода к плановому распределению оборудования, материалов и полуфабрикатов путем оптовой торговли нередко сводят к созданию магазинов мелкооптовой торговли, занимающихся распределением недефицитных материалов.

Анализ данных материально-технического снабжения Приволжского района свидетельствует о возможности расширить оптовую торговлю через магазины, распространив эту форму снабжения на большинство видов материалов, но по строго обоснованному кругу потребителей. В него целесообразно включить промышленные предприятия и организации, потребляющие определенные виды материалов (в том числе и «дефицитные») в незначительных количествах — 5—15% общего расхода каждого из материалов. Количество таких потребителей (включая и крупные предприятия) очень велико и по широкому кругу материалов составляет 70—95% общего количества использующих их предприятий и организаций.

При этом центральные планирующие организации смогут сосредоточить свое внимание на сравнительно ограниченном количестве предприятий, потребляющих 85—95% материальных ресурсов.

Перевод снабжения большого количества мелких потребителей на метод оптовой торговли вряд ли вызовет значительное увеличение спроса на материалы, поскольку остатки их на промышленных предприятиях, относимых к этому разряду, весьма значительны (таблица 6).

Таблица 6

Расход материалов в 1967 году и их остатки на 1 января 1968 года по промышленным предприятиям, являющимся мелкими потребителями

Материалы и продукты	Количество предприятий мелких потребителей	Расход за 1967 г.	Остаток на 1 января 1968 г.	Остаток	
				% к расходу за 1967 г.	в днях
Серная кислота, т	164	3 526	1 036	30	110
Кальцинированная сода, т	188	2 301	655	28	102
Каустическая сода, т . . .	181	2 187	451	21	77
Карбид кальция, т	187	773	349	44	160
Лента конвейерная, м² . .	103	23 880	8 498	36	131

Можно полагать, что упорядочение системы снабжения создаст у основной массы промышленных предприятий уверенность в возможности своевременно получить необходимые материалы через оптовую торговлю, что приведет к снижению остатков на их складах и в первый год не потребует резкого увеличения производства.

При разработке материальных балансов потребности мелких потребителей (5—15% общего объема потребления) будут учитываться по территориальным управлениям МТС на основе сложившихся объемов потребления конкретных видов продукции. Обслуживание таких предприятий конторами УМТС целесообразно строить на основе прямых хозяйственных договоров, что не требует сложной системы заявок, расчетов, нарядов и тем более централизованного планирования. Предлагаемый порядок позволяет в течение ближайших двух лет включить в систему оптовой торговли абсолютное большинство предприятий и материалов независимо от их дефицитности.

М. Ратгауз

Полный хозрасчет и планирование капитальных вложений совхозов

С переходом на полный хозрасчет существенно расширилась самостоятельность совхозов в области планирования капитальных вложений. Они сами определяют их структуру и конкретные объекты строительства и регулируют пропорции между централизованными капитальными вложениями производственного и непроизводственного назначения. Это позволило хозяйствам более гибко маневрировать выделенными финансовыми и материальными ресурсами. Как видно из таблицы 1, удельный вес централизованных капитальных вложений непроизводственного характера несколько (на 11,2%) повысился. Это вполне правомерно, так как некоторые хозяйства испытывают острый недостаток в жилищно-коммунальных постройках. Вместе с тем абсолютный объем вложений производственного назначения сохранен. Это важно отметить, поскольку некоторые экономисты выражали опасение, что доля производственного строительства уменьшится, если совхозы сами будут определять направления капитальных вложений.

Основным источником прироста капитальных вложений являются нецентрализованные финансовые средства. Их удельный вес возрос за два года почти в 2,6 раза (см. таблицу 1), в то время как объем

Таблица 1

Структура капитальных вложений по первой группе совхозов, переведенных на полный хозрасчет

(в %)

	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1969 г. к 1966 г.
1. Структура капвложений по источникам					
а) централизованные	84,1	67,6	61,4	58,1	69,1
б) нецентрализованные	15,9	32,4	38,6	41,9	263,5
2. Структура капвложений по направлениям					
а) централизованные					
производственные	83,1	82,4	80,0	81 1	97,5
непроизводственные	16,9	17,6	20,0	18,9	111,8
б) нецентрализованные					
производственные	61,5	67,2	70,6	72,2	117,4
непроизводственные	38,5	32,8	29,4	27,8	72,2

централизованных капитальных вложений сохранился на прежнем уровне, а удельный вес их в общих затратах на создание основных фондов существенно сократился.

Благодаря новой системе хозяйствования повысилась заинтересованность коллективов предприятий в более эффективном использовании капитальных вложений. Этому способствует усиление роли собственных ресурсов в финансировании капитальных вложений и других мероприятий по созданию производственных фондов. По первой группе совхозов, переведенных на полный хозрасчет, удельный вес внутренних ресурсов составляет 72,6% всех источников финансирования. Возросла роль и долгосрочного банковского кредита, что также способствует улучшению использования капитальных вложений. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что большинство совхозов реализовали излишнее оборудование и материалы. Более обоснованно составляются заявки совхозов на оборудование.

Все это положительно сказалось на экономике совхозов, обеспечило более рациональное использование капитальных вложений и основных фондов. Известное представление об этом дают следующие показатели о темпах развития первой группы переведенных на полный хозрасчет совхозов четырех экономических районов РСФСР (см. таблицу 2). В этих хозяйствах не только возрос общий объем продукции, но и улучшились показатели фондоотдачи и окупаемости основных и оборотных средств.

Таблица 2

Основные экономические показатели по первой группе совхозов в разрезе экономических районов (1967—1968 гг. по сравнению с 1965—1966 гг.)

(в %)

Район	Валовая продукция сельского хозяйства в ценах 1965 г.	Валовая продукция сельского хозяйства на 1 среднегодового работника	Валовая продукция сельского хозяйства на 100 рублей производственных фондов	Валовая продукция сельского хозяйства на 100 га сельскохозяйственных угодий	Масса прибыли (сопоставимая)	Рентабельность к себестоимости	Рентабельность к производственным фондам
Северо-Западный . .	104	111,8	100,8	101,1	142	113,3	137,3
Центральный	107	122,7	103,9	106,5	130	120,8	127,0
Поволжский	119	121,2	105,4	120,0	217	166,7	191,0
Уральский	104	127,9	119,5	111,8	194	166,8	208,6

Все это подтверждает своевременность и эффективность мер по совершенствованию планирования капитальных вложений совхозов в условиях полного хозрасчета, в частности по развитию их самостоятельности. Вместе с тем целесообразно, на наш взгляд, дальнейшее расширение прав сельскохозяйственных предприятий в области воспроизводства основных фондов. В настоящее время действуют две формы определения капитальных вложений: объем плановых (государственных, или централизованных) вложений устанавливается в директивном порядке посредством трех стоимостных показателей (общий объем вложений, объем строительно-монтажных работ, задание по вводу в действие основных фондов); плановый размер нецентрализованных вложений определяется самими хозяйствами и полностью зависит от наличия собственных финансовых ресурсов и возможности получения кредита банка (в действительности объем их лимитируется зачастую не столько финансовыми, сколько материальными ресурсами). Некоторые экономисты считают, что, поскольку предприятия несут экономическую ответственность за обеспечение собственными денежными источниками затрат на расширенное воспроизводство, постольку их масса (а не только структура) должна определяться самими хозяйствами в зависимости от их финансовых возможностей. В пользу данного предложения выдвигается и такой аргумент: если показатели по расширению основных фондов устанавливаются в директивном порядке, то это снижает заинтересованность предприятий в более эффективном использовании соответствующих денежных ресурсов, так как они обязаны прежде всего полностью освоить план

капитальных вложений, а заданный объем производства могут выполнить и с меньшими средствами.

Эти доводы достаточно серьезны. Наличие двух режимов планирования капитальных вложений связывается с различными масштабами процесса расширенного воспроизводства. Создание новых предприятий требует планомерной концентрации финансовых и материальных ресурсов в руках государственных органов. В этом одно из важных преимуществ плановой экономики. Ясно, что и впредь необходима централизация части капитальных вложений, связанных с расширением производственных мощностей новых предприятий и т. п. Но наряду с этим все большее значение приобретают вложения средств в действующие предприятия, их техническое перевооружение. Соотношение между централизованными и нецентрализованными вложениями будет обнаруживать тенденцию к повышению удельного веса последних, а объем централизованных вложений — определяться прежде всего потребностями в создании новых предприятий и проведении мероприятий межхозяйственного характера.

Сложившийся порядок определения централизованных капитальных вложений распространяется в основном и на совхозы, переведенные на полный хозрасчет. Правда, их положение в этом отношении заметно изменилось: они могут направлять в фонд укрепления и расширения хозяйства до 30% амортизации, предназначенной на полное восстановление основных средств, и увеличивать отчисления прибыли в фонды укрепления и расширения хозяйства, а также социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Но и в этих условиях масштаб централизации более чем в 2 раза превышает его необходимый размер. Поэтому у совхозов, работавших на полном хозрасчете, в объем определяемых «сверху» капитальных вложений входят затраты, осуществляемые в основном за счет их собственных средств. Так, в 1969 году удельный вес внутренних источников в первой группе совхозов составлял 66,7% затрат на централизованные капиталовложения. Если сравнить направление вложений, включаемых в государственный план и покрываемых за счет внутренних ресурсов (амортизации, прибыли), с направлением сверхплановых затрат, покрываемых за счет тех же источников, но зачисленных в фонд укрепления и расширения хозяйства, то нетрудно обнаружить, что характер и назначение этих вложений совпадают: все указанные вложения предназначены для восстановления и расширения производственных фондов. При одинаковых в рамках одного хозяйства направлениях вложений и источниках финансирования применяются два способа планирования капитальных вложений и предназначенных на эти цели финансовых ресурсов. Такое деление собственных средств хозяйства приводит к их распылению, уменьшению возможности маневра, к необходимости получения двух видов долгосрочного кредита — на централизованные капитальные вложения и на затраты, выполняемые за счет фонда укрепления и расширения хозяйства. При этом условия выдачи первого вида кредита значительно выгоднее, чем второго.

В промышленности такое положение оправданно, так как концентрация части прибыли и амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов, необходима для строительства новых предприятий и реконструкции действующих. В этой отрасли собственные средства предприятия, направляемые на плановые капитальные вложения, в действительности централизуются, то есть сосредоточиваются в вышестоящей хозяйственной организации, которая направляет их для финансирования других предприятий.

В системе же совхозов централизуется только свободная прибыль, направляемая наряду с бюджетными средствами на финансирование

строительства новых предприятий, комплексом по производству продукции животноводства и птицеводства и тому подобных объектов, а остальные собственные источники плановых капитальных вложений используются в тех хозяйствах, где они образуются, то есть практически не централизуются. Да в этом и нет необходимости, поскольку расширение основных производственных фондов осуществляется в сельском хозяйстве главным образом в рамках действующих предприятий. Причем новые предприятия и при полном хозрасчете финансируются в основном за счет государственного бюджета. Таким образом, необходимость в концентрации финансовых ресурсов на капитальные вложения и впредь будет незначительна.

Возникает и другая проблема: правомерно ли ставить весь объем капитальных вложений данного совхоза в зависимость от наличия внутренних денежных источников и перспектив получения банковского кредита? Ведь капитальные затраты, осуществляемые за счет фондов, создаваемых из прибыли, рассматриваются в качестве стимулов для коллектива предприятия. Но если такой подход распространить на все затраты на создание основных фондов, то это значит поставить темпы их роста в зависимость от рентабельности хозяйства и не учитывать потребность в расширенном воспроизводстве этих фондов. При этом многие хозяйства (прежде всего молочные и овоще-картофелеводческие совхозы), не имеющие в настоящее время прибыли или получающие ее в незначительных размерах, и особенно совхозы, вновь организованные на землях экономически слабых колхозов, должны будут приостановить свое развитие или значительно снизить темпы роста капитальных вложений. Причем перспективы получения кредита у низкорентабельных хозяйств также ограниченны.

Между тем, по мнению сторонников такого подхода к распределению капитальных вложений, средства вкладываются прежде всего в те отрасли, которые обеспечивают наиболее быструю их окупаемость. Однако движение прибыли при существующих ценах и методике ее распределения не совпадает с общественной эффективностью капитальных вложений и распределение их в зависимости от рентабельности отдельных хозяйств может в настоящее время привести к серьезным нарушениям общественных интересов. Таким образом, упразднение на данном этапе централизованного планирования объема капитальных вложений совхозов нецелесообразно.

Функции капитальных вложений нельзя сводить только к финансовому обеспечению расширенного воспроизводства, они значительно шире. Плановый объем капитальных вложений — конкретное задание предприятию по приросту основных фондов. Если отказаться от централизованного планирования его, то не приведет ли это к тому, что предприятие будет использовать часть предназначенных для накопления средств на другие цели, например на индивидуальное потребление? Однако такое предположение следует отбросить, поскольку размер прибыли, отчисляемой на материальное стимулирование, и при полном хозрасчете твердо фиксируется. Долгосрочный государственный заказ на передачу обществу определенной массы продуктов содержит в себе и задание по расширению производственных фондов. Причем в таких условиях хозяйство может решить, каким путем обеспечить выполнение государственного плана закупок: за счет введения в строй новых фондов или за счет модернизации и ремонта действующих и т. д. Этот вопрос наиболее эффективно (при правильной системе экономических стимулов) может быть решен именно на месте.

При централизованном планировании капитальных вложений большую роль играет и их материальное обеспечение. Установленный

в государственном плане объем капитальных вложений означает более полное их материальное обеспечение и большие возможности в получении лимита на подрядные работы. Причем и подрядчик всесторонне заинтересован в первоочередном выполнении государственного плана. Все это приводит к тому, что денежные средства, предназначенные на материальное обеспечение нецентрализованных вложений, используются не полностью. Капитальные вложения, осуществляемые за счет прибыли, созданной трудом всего коллектива и предназначенные для его стимулирования, не осваиваются, в то время как строительство объектов, финансируемых из внешних источников, обеспечивается значительно лучше. Такое положение не способствует усилению заинтересованности предприятий в повышении эффективности производства. Поэтому один из основных доводов в пользу централизованного планирования капитальных вложений основывается на опасении, что при отказе от директивного плана ухудшится материально-техническое обеспечение капитальных вложений.

Расширять самостоятельность предприятий в планировании капитальных вложений целесообразно постепенно. Причем ряд мероприятий в этом направлении может быть осуществлен уже в ближайшее время.

Одной из мер должно быть выделение единых фондов на материально-техническое обеспечение строительства независимо от источников финансирования объектов, а также единых лимитов на подрядные работы. Что касается лимитов по труду, то, на наш взгляд, практика выработала достаточно гибкую форму их планирования для нецентрализованных капитальных вложений (предприятиям утверждаются лишь относительные показатели — соотношение между объемом работ и суммой заработной платы), которую целесообразно распространить и на государственные капитальные вложения. Иначе говоря, следует унифицировать режимы планирования капитальных вложений.

В-третьих, необходима более совершенная методика обоснования объемов капитальных вложений, особенно в настоящее время, когда их основная масса планируется в директивном порядке. Известно, что при установлении объема капитальных работ определенную роль зачастую играют субъективные факторы. Положение может быть улучшено, если объемы вложений увязать с темпами роста производства, заложенными в плане закупок. Достаточно надежной основой такой увязки могут быть нормативы фондоемкости продукции. При этом следует, однако, исходить из того реального обеспечения основными фондами, которое сложилось в хозяйстве к периоду планирования: необходимо иметь в виду, что многие совхозы представляют собой еще строящиеся предприятия, то есть мощность их фондов не обеспечивает порой и заданный к началу планового периода уровень производства. С этой точки зрения объем капитальных вложений можно разделить на две группы: на достройку и дооснащение для выполнения современного объема производства при средней для зоны степени вооруженности труда; на дальнейшее развитие производства в соответствии с заданными темпами его роста.

Предлагаемый подход целесообразен прежде всего в условиях повсеместно развернувшейся работы по составлению планов организационно-хозяйственного устройства совхозов. В разделах, посвященных выявлению перспективной потребности хозяйства в материальных и финансовых ресурсах на создание основных фондов, следует отделить средства, необходимые для окончания строительства совхозов, от ресурсов на дальнейшее воспроизводство в расширенных масштабах. Соответственно и экономическую эффективность вложений необходимо также определять раздельно, применительно к этим группам.

Вопросы теории и методологии планирования

Г. Киперман,
А. Колосов

Экономический анализ в условиях хозяйственной реформы

Осуществление хозяйственной реформы предъявляет высокие требования к организации и содержанию экономического анализа развития общественного производства, итогов деятельности предприятий и объединений, отраслевых управлений и министерств. Объективная оценка достигнутых результатов работы имеет важнейшее значение для обоснования планов дальнейшего развития производства, выявления и использования имеющихся резервов, устранения недостатков в организации материального стимулирования.

Экономический анализ должен отвечать требованиям объективности, конкретности и носить систематический и комплексный характер. В наших условиях экономический анализ не пассивный регистратор фактов, причин и следствий, а действенное средство воздействия на ход развития производства, эффективный инструмент хозяйственного руководства.

В то же время экономический анализ, его формы и методы носят исторический характер. На каждом этапе развития народного хозяйства к нему предъявляются особые, специфические требования, вытекающие из общих задач социалистического и коммунистического строительства.

Экономический анализ непрерывно развивается и совершенствуется, обогащается опытом, повышается уровень теоретического обоснования применяемых методов и показателей, расширяется практика применения экономико-математических методов и новейших технических средств. И все же многие методы и приемы анализа, применяемые экономические показатели не в полной мере отвечают современным требованиям.

Главная задача осуществления хозяйственной реформы — повышение эффективности общественного производства, его всемерная интенсификация. Можно с уверенностью утверждать, что наиболее характерной особенностью современного этапа развития советской экономики является повышение роли интенсивных факторов роста и совершенствования производства. Конечно, и экстенсивным факторам принадлежит и еще долго будет принадлежать важная роль в расширении производства, в увеличении объема продукции, но значение интенсивных факторов уже сейчас и тем более в дальнейшем будет преобладающим.

Между тем в экономическом анализе преобладают методы и показатели, разработанные в основном в годы довоенных пятилеток и в

большей мере соответствующие периоду развития экономики, когда расширение производства достигалось в значительной мере за счет экстенсивных факторов — строительства новых предприятий, увеличения численности работающих и т. д. Конечно, в «чистом» виде экстенсивные факторы давно уже не действуют, они в той или иной мере и раньше сочетались с интенсивными; каждый строящийся завод, как правило, оснащается не только новым, но и более совершенным оборудованием. Поэтому и методы экономического анализа не могут полностью ориентироваться на один тип развития производства — только интенсивный или только экстенсивный. Но многие методы анализа, которые до сих пор были ориентированы преимущественно на экстенсивное развитие производства, теперь уже не соответствуют объективной действительности и должны быть изменены или заменены новыми, в большей мере отвечающими особенностям периода интенсификации общественного производства. Это требование, по нашему мнению, относится ко всем разделам экономического анализа, необходимость его учета объективно обоснована и практически осуществима.

Рассмотрим для примера возможности реализации этого требования применительно к анализу выполнения плана по труду, в частности таких важнейших вопросов, как выполнение плана по численности работающих, фонду заработной платы, нормам выработки. В настоящее время анализ выполнения плана по численности работающих исходит из предпосылки, что рост численности промышленно-производственного персонала должен быть прямо пропорционален росту объема производства или реализации продукции.

Практически в любой работе по экономике промышленности или экономическому анализу можно встретить утверждение, что численность работающих (или только рабочих, что в принципе не меняет подхода к проблеме в целом) должна быть пропорциональна объему производства. Например, в «Курсе анализа хозяйственной деятельности» под редакцией М. И. Баканова и С. Н. Татура в качестве бесспорного положения утверждается, что «перевыполнение плана по численности рабочих может быть оправдано соответствующим перевыполнением плана по выпуску продукции... если плановая численность рабочих 2493 человека, а процент выполнения плана по продукции 103,4, то плановая потребность в рабочей силе при фактическом выпуске продукции 2578 человек ($2493 \times 103{,}4 : 100$). Если фактическая численность составила 2545 человек, то относительная экономия в рабочей силе составит: $2545 - 2578 = -33$ человека»[1].

Таким образом, признается экономически оправданным, что весь прирост продукции по сравнению с планом может быть достигнут в результате привлечения дополнительного числа рабочих, то есть путем экстенсивного расширения производства. Если в прошлом такой подход можно было считать вполне закономерным, то сейчас он явно противоречит объективным условиям развития производства, коренным задачам современного этапа развития нашей экономики. Только в исключительных случаях (выпуск крайне дефицитной продукции и др.) можно считать оправданным, что весь прирост объема производства или реализации достигается в результате привлечения дополнительного числа работающих. В качестве общего правила, из которого и нужно исходить в процессе экономического анализа, следует считать, что установленное в плане соотношение между экстенсивными и интенсивными факторами роста производства должно быть при всех условиях соблюдено. Применение такого метода анализа не вызывает каких-либо затруднений, он почти не требует дополнительной информации, нужно только учесть

[1] «Курс анализа хозяйственной деятельности». «Финансы», 1967, стр. 103.

предусмотренную планом предприятия долю прироста продукции, которая должна быть получена в результате повышения производительности труда.

Если предположить, что в приведенном выше примере эта доля составляет, например, 90%, то при анализе выполнения плана по численности рабочих следует принимать в расчет не весь сверхплановый выпуск продукции, а лишь 10% его. Остальная часть сверхпланового выпуска продукции должна была быть достигнута в результате повышения производительности труда и не требует увеличения численности рабочих. Следовательно, плановая численность рабочих должна быть скорректирована или пересчитана не на 103,4%, а лишь на 100,34% ($3{,}4 \times 0{,}1 = 0{,}34$) : $2493 \times 1{,}0034 = 2501$; $2545 - 2501 = +44$ человека.

В действительности с учетом выполнения плана по выпуску продукции предприятие имело не экономию в рабочей силе, а, напротив, относительный излишек ее.

Такой метод анализа нацеливает предприятия на решение задач развития производства полностью или преимущественно путем внедрения новейшей техники, совершенствования технологии, интенсификации всех процессов. Опыт сотен предприятий неопровержимо доказывает, что практически каждый завод или фабрика располагает реальными возможностями для увеличения объема производства не только без увеличения численности работающих, но даже при ее сокращении. На заводе «Запорожсталь» в 1969 году при росте объема производства была уменьшена численность работающих на 2000 человек главным образом благодаря механизации и автоматизации производства, интенсификации производственных процессов. На московском заводе «Динамо» за три года было высвобождено более 1000 человек при росте объема производства на 60%. Характерно, что речь идет о предприятиях, на которые не была распространена щекинская система планирования и расходования фонда заработной платы. Ее применение создает еще более благоприятные предпосылки для увеличения объема производства при сокращении численности работающих. В этих условиях нет никаких оснований для применения изжившего себя метода экономического анализа численности работающих — прямого пересчета плановой численности на фактический объем производства.

Но и рекомендуемый метод нельзя применять механически, без учета конкретных особенностей развития производства. Так, если на предприятии вводится новый цех, для укомплектования которого необходима дополнительная численность персонала, то она не всегда может быть обеспечена за счет высвобождения работающих из действующего производства. Если в соответствии с планом повышения производительности труда из действующего производства должно быть высвобождено 120 человек, а для укомплектования нового цеха необходимо 250 человек, то увеличение численности работающих на 130 человек является объективно необходимым и обоснованным.

В таких случаях в процессе анализа следует учитывать нормативный срок освоения вновь вводимых мощностей, так как в течение этого периода прирост численности работающих может опережать прирост объема производства и реализации продукции.

Не отвечают особенностям современного этапа развития советской экономики и принятые методы анализа выполнения плана по фонду заработной платы. Как известно, в процессе такого анализа сейчас используются коэффициенты, применяемые учреждениями Госбанка для корректировки плановых фондов заработной платы на фактический объем производства. Эти коэффициенты, дифференцированные по отраслям и составляющие в большинстве из них 0,6—0,9, рассчитаны исходя из удельного веса рабочих-сдельщиков в общей численности про-

мышленно-производственного персонала. В известной мере учитываются и другие факторы, конкретные условия производства, но определяющим является все же удельный вес рабочих-сдельщиков. Не случайно отдельные экономисты считают главным путем совершенствования контроля за расходованием фондов заработной платы уточнение применяемых учреждениями Госбанка коэффициентов исходя из сложившегося за последние годы удельного веса заработной платы рабочих-сдельщиков в общем фонде заработной платы всего промышленно-производственного персонала [1].

По нашему мнению, главное вовсе не в уточнениях и поправках, а в несоответствии применяемых методов контроля объективным условиям развития производства. Для лучшего уяснения вопроса рассмотрим применяемый метод анализа выполнения плана по фонду заработной платы в «чистом» виде: условно предположим, что весь промышленно-производственный персонал предприятия состоит из рабочих-сдельщиков. В этом случае по действующей методике (и по логике суждений А. Кузовкова и других экономистов) увеличение фонда заработной платы пропорционально росту объема производства или реализации продукции считается экономически оправданным. Но это было бы действительно так, если бы увеличение выпуска продукции было лишь результатом усилий рабочих.

Следовательно, принятый метод анализа полностью игнорирует особенности интенсивного типа развития производства, при котором увеличение объема продукции может достигаться (и фактически достигается на все большем числе предприятий) за счет интенсивных факторов без увеличения или при сокращении численности работающих, в том числе и рабочих-сдельщиков. Применяя же, например, коэффициент 0,6, мы тем самым допускаем, что 60% сверхпланового выпуска продукции — результат усилий рабочих-сдельщиков, который должен найти отражение в росте общего фонда заработной платы. Безусловно, рост выработки рабочих-сдельщиков должен сопровождаться повышением их заработной платы. Но это повышение может быть компенсировано сокращением расходов по заработной плате в результате совершенствования техники и технологии производства и высвобождения части персонала. В результате оплата труда рабочих-сдельщиков возрастет, а фонд заработной платы всего промышленно-производственного персонала остается стабильным (а в отдельных случаях может даже сократиться). При этом никакого ущемления интересов работающих не допускается, стабильность фонда заработной платы достигается при росте ее среднего уровня.

Возможность такого развития производства доказана практикой, поэтому речь идет лишь о приведении метода оценки выполнения плана по фонду заработной платы в соответствие с реальной действительностью. Так как перевыполнение плана должно достигаться за счет технического совершенствования производства, то оно связано с увеличением капитальных вложений, текущие же затраты, в том числе и расходы по заработной плате, как правило, не должны увеличиваться. Поэтому пересчитывать плановый фонд заработной платы на фактический объем производства нет оснований. Если фактический фонд заработной платы больше планового, то в качестве общего правила перерасход должен покрываться за счет фонда материального поощрения.

В последнее время все более широко используются в экономическом анализе показатели расходования фонда заработной платы в расчете на рубль объема реализованной или условно-чистой продукции. «Популярность» этих показателей вызвана не столько их объективными достоинствами, сколько недостатками метода корректировки плановых фондов заработной платы с учетом применяемых органами Госбанка коэффициентов. В действительности же показатель расходования заработной платы на рубль объема реализованной продукции не только не свободен от этих недостатков, но, напротив, еще более усугубляет их.

[1] См. А. Кузовков. Контроль за фондом заработной платы. «Вопросы экономики», 1969 г., № 11, стр. 133—136.

Дело в том, что использование в процессе экономического анализа показателя расходования заработной платы на рубль реализованной продукции равнозначно признанию прямой пропорциональной зависимости между размером фонда заработной платы и объемом продукции. Но это значит, что весь или почти весь прирост объема продукции считается результатом увеличения затрат труда и явно противоречит действительному соотношению факторов роста производства.

Кроме того, показатель расходования заработной платы на рубль реализованной продукции подвержен сильному влиянию изменения ассортимента продукции. С увеличением удельного веса более дорогостоящих изделий (например, произведенных из более ценных материалов) предприятие считается «заслужившим» право на увеличение фонда заработной платы, хотя экономически такое увеличение было бы совершенно необоснованным. С другой стороны, увеличение удельного веса дешевых, но необходимых населению и народному хозяйству изделий может поставить предприятие в затруднительное положение: показатель расходования заработной платы на рубль объема продукции может ухудшиться.

Большое влияние на динамику этого показателя оказывает и изменение трудоемкости производимой продукции: с повышением доли более трудоемких изделий может оказаться вполне оправданным повышение расходования заработной платы на рубль объема продукции. Конечно, изменения в составе продукции должны предусматриваться в плане, и если они учтены правильно и достаточно полно, то фактический расход заработной платы на рубль объема реализованной или условно-чистой продукции не должен существенно отличаться от планового.

Некоторые широко применяемые в анализе показатели характеризуют экономические явления правильно, но поверхностно, не раскрывают их содержания и поэтому не позволяют судить об их развитии. Например, показатели выполнения норм выработки формально характеризуют состояние нормирования, динамику производительности труда рабочих-сдельщиков. В статистической отчетности, как известно, содержатся данные о количестве действующих технически обоснованных и опытно-статистических норм выработки, о среднем проценте выполнения норм, о количестве пересмотренных «в сторону повышения» в отчетном периоде норм.

Внешне все обстоит благополучно, но если исходить из требования раскрытия сущности изучаемого явления, то это далеко не так. Прежде всего о характере норм выработки нельзя судить по их наименованиям: не всегда нормы, отнесенные к числу технически обоснованных, действительно являются таковыми, часто они оказываются не лучше опытно-статистических. Это подтверждается тем, что на многих предприятиях показатели выполнения технически обоснованных и опытно-статистических норм примерно одинаковы.

Нередко технически обоснованные нормы в машиностроении выполняются на 160—170 и более процентов. Между тем они должны соответствовать общественно необходимым затратам труда на производство изделий или превышать их. Но можно ли считать, что норма соответствует общественно необходимым требованиям, если она выполняется на 160—170%? Поэтому соотношение технически обоснованных и опытно-статистических норм выработки и его динамика, как и показатели их

выполнения, еще не характеризуют состояния нормирования на предприятии. Это было бы более очевидно, если бы в отчетности приводились показатели выполнения технически обоснованных и отдельно опытно-статистических норм, а не в целом всех норм, как это делается в настоящее время.

Показатели выполнения норм выработки и удельный вес технически обоснованных норм не дают объективного представления о состоянии нормирования, если нет характеристики самих норм, их соответствия общественно необходимым требованиям. Можно встретить такие случаи, когда в распоряжении машиностроительного завода одновременно имеются три вида норм, которые считаются технически обоснованными: разработанные непосредственно на заводе; отраслевые нормы, рекомендованные министерством; общемашиностроительные нормы, причем показатели их выполнения колеблются в пределах 20—50%. Конечно, было бы хорошо, если бы повсеместно были внедрены общемашиностроительные нормы. Но, так как не везде это в настоящее время возможно, следовало бы для объективной характеристики нормирования периодически сопоставлять уровень действующих на предприятии норм с общемашиностроительными нормами.

К тому же удельный вес технически обоснованных норм и его увеличение еще не характеризуют сущности изучаемого процесса, так как экономическое значение имеет не количество норм или их удельный вес, а количество сдельщиков, работающих по технически обоснованным нормам, и их удельный вес в общей численности рабочих-сдельщиков. Практика подтверждает, что эти показатели часто существенно различаются.

На некоторых заводах при высокой доле технически обоснованных норм рабочие ведущих профессий работают по опытно-статистическим нормам. В результате доля технически обоснованных норм может составлять 70—75%, а удельный вес сдельщиков, работающих по таким нормам,— 35—40%. Однако последний показатель в экономическом анализе практически не используется, да и исчислить его при нынешнем состоянии первичного учета не всегда представляется возможным. Между тем он более правильно характеризовал бы сущность изучаемого явления, даже при условии, что расчет его был бы связан с известными условностями, так как иногда одни и те же рабочие выполняют операции, на которые установлены как технически обоснованные, так и опытно-статистические нормы.

Важное значение имеют часто используемые в экономическом анализе показатели удельного веса рабочих, занятых механизированным трудом; методика их расчета исключительно проста и на первый взгляд не вызывает каких-либо сомнений. Динамика этих показателей характеризует процесс механизации труда. Однако в действительности к числу занятых механизированным трудом относят рабочих, обслуживающих машины и механизмы, независимо от того, какой удельный вес у них занимает машинное время. Поэтому к числу занятых механизированным трудом относятся как рабочие, в работе которых доля машинного времени составляет 80%, так и рабочие, в работе которых машинное время составляет 15—20% (то есть по существу они заняты немеханизированным, ручным трудом). По нашему мнению, к числу занятых механизированным трудом в настоящее время следует относить рабочих, в работе которых более 50% занимает машинное время. Причем с течением времени этот критерий должен пересматриваться (увеличиваться), а возможно, и дифференцироваться по отраслям.

В новых условиях работы промышленности в экономическом анализе существенно возрастает значение показателей себестоимости продукции, особенно показателей снижения себестоимости сравнимой товарной продукции. Стремление предприятий к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности может иногда приводить к ослаблению внимания к проблеме снижения издержек производства, так как даже повышение их может сопровождаться улучшением основных утверждаемых показателей — ростом суммы прибыли и уровня рентабельности. В отдельных случаях это оправданно (затраты на повышение качества продукции и др.), но далеко не всегда. Показатель затрат на рубль товарной продукции не только не вскрывает такого рода тенденций, а, наоборот, вуалирует их, так как рост издержек производства может перекрываться увеличением объема реализации.

Поэтому показатель затрат на рубль товарной продукции не заменяет показателя снижения себестоимости сравнимой товарной продукции, хотя с повышением темпов обновления ассортимента круг сравнимой продукции существенно сужается. Каждый из этих показателей имеет свои специфические особенности. Они характеризуют различные стороны одного и того же процесса и поэтому должны в экономическом анализе дополнять друг друга.

Поверхностно характеризуют сущность изучаемого явления многие показатели качества продукции, так как они преимущественно основаны на параметрах, поддающихся измерению в процессе производства, хотя в полной мере качество многих изделий может быть установлено только в процессе их потребления. Между тем до сих пор изучение качества многих изделий в процессе их потребления научно не организовано, хотя настоятельную потребность в этом испытывают как производители, так и потребители. Нередко машиностроительные заводы сами организуют анкетные обследования своей продукции в процессе ее потребления. Обширные анкеты часто содержат вопросы, не имеющие прямого отношения к качеству продукции, и в то же время в них отсутствуют вопросы, изучение которых необходимо для повышения качества. Некоторые предприятия «задабривают» своих потребителей, обещая поставку запасных частей к машинам своего производства в «обмен» на регулярную информацию о том, как они и их отдельные узлы проявляют себя в потреблении. Конечно, в процессе такой самодеятельности вряд ли могут быть соблюдены требования научного анализа.

О работе предприятий часто судят на основании данных о степени использования ими производственных мощностей. Предприятие, использующее производственные мощности на 90%, считается лучше работающим, чем предприятие, использующее мощности на 80%. В действительности же для такого вывода приведенные показатели еще не дают достаточных оснований. Дело в том, что из-за различных методов определения производственных мощностей предприятий показатели их использования оказываются несопоставимыми. Производственная мощность определяется по основным, ведущим группам оборудования. При этом, если предприятие не достигло средних отраслевых норм использования этого оборудования, его производственная мощность определяется по отраслевым нормам. Если же на предприятии уровень использования ведущих групп оборудования выше, чем в среднем по отрасли, то его производственная мощность определяется по нормам, достигнутым передовыми предприятиями отрасли. В результате у такого предприятия процент использования производственной мощности может оказаться ниже, чем у предприятия, еще не достигшего отраслевых норм использования оборудования.

Следовательно, по двум или нескольким аналогичным по составу продукции предприятиям показатели использования производственных мощностей можно сравнивать лишь при условии определения их по одним и тем же нормам.

Процесс интенсификации общественного производства характеризуется системой показателей, в том числе увеличением доли прироста произведенной или реализованной продукции, полученной за счет повышения производительности труда. Однако и этот показатель нельзя применять механически, без учета содержания характеризуемых им явлений. Повышение доли прироста продукции, полученной в результате роста производительности труда, не всегда характеризует процесс интенсификации производства, оно может объясняться снижением роли экстенсивных факторов при неизменном или даже снижающемся их влиянии. Это видно из следующего примера (см. таблицу):

(в тыс. руб.)

Объем реализованной продукции в 1967 г.	1968 г.				1969 г.			
	объем реализованной продукции	прирост объема реализации			объем реализованной продукции	прирост объема реализации		
		всего	в том числе за счет			всего	в том числе за счет	
			увеличения численности работающих	повышения производительности труда			увеличения численности работающих	повышения производительности труда
2 000	2 200	200	50	150	2 350	150	25	125

В 1968 году 75% прироста объема реализации (150 : 200) было достигнуто за счет повышения производительности труда, то есть за счет интенсивных факторов. В 1969 году удельный вес этого фактора повысился до 83% (125 : 150). Казалось бы, такое изменение соотношения экстенсивных и интенсивных факторов роста производства заслуживает положительной оценки. Но такой вывод был бы поверхностным: произошло не повышение влияния интенсивных факторов, а, напротив, снижение его, но в меньшей мере, чем снижалось влияние экстенсивных факторов.

Ни один экономический показатель не может быть оценен правильно без учета уровней и динамики других показателей, с которыми он непосредственно связан.

М. Прокофьев,
П. Погудин

О планировании в научных учреждениях

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 24 сентября 1968 года «О мероприятиях по повышению эффективности работы научных организаций и ускорению использования в народном хозяйстве достижений науки и техники» наметило широкую программу мероприятий для решения стоящих перед наукой задач.

Одним из путей повышения эффективности научных исследований является перевод научных организаций на новые условия планирования и экономического стимулирования. В ряде НИИ уже проводятся соответствующие эксперименты, в ходе которых опробуется новый порядок экономического стимулирования (по системе электротехнической промышленности). При этом величина фонда экономического стимулирования зависит от суммы экономического эффекта и количества внедренных разработок.

Однако тенденция к получению максимальной суммы экономического эффекта не решает полностью основной задачи — повышения экономической эффективности научно-исследовательских работ, если при этом не соблюдается определенный уровень затрат. Не решаются в ходе эксперимента и такие вопросы, как использование права изменять заработную плату научных сотрудников по переаттестации, расширение практики проката лабораторного оборудования и др.

Наряду с этим существует важная и сложная проблема заблаговременной подготовки условий перехода на новую систему организации научных исследований не только в отдельных учреждениях, где проводится эксперимент, но и в основной их массе. Важнейшим из этих условий является организация расчета и систематического учета экономического эффекта и эффективности затрат на проведение научно-исследовательских работ и готовность научных коллективов работать по новой системе, основанной на принципе соизмерения затрат с экономическим эффектом от разработок. Пока в институтах не будут осуществлять экономическую оценку основной массы научных разработок по унифицированной методике, переход к системе экономического стимулирования и материальной заинтересованности в зависимости от экономического эффекта практически невозможен.

Существующая система планирования и оценки деятельности научных учреждений ни в коей мере не отвечает новым требованиям. Показатель экономического эффекта, предусматриваемый в тематических карточках, практически не «работает», так как не существует соответствующей отчетности по его выполнению при экономической оценке деятельности научных учреждений и его подразделений.

Основным экономическим показателем плана НИР является объем затрат на выполняемые работы. Применительно к промышленности это означало бы определение плана объема реализации завода не по ценам, а по себестоимости продукции. В таком случае государство не могло бы планировать ни прибыль, ни рентабельность производства. В результате планирование превратилось бы в учет затрат, что фактически наблюдается в науке. В сочетании с методом установления плановых заданий от исходного уровня такая практика способствует развитию тенденции завышения плановой сметы затрат.

Чтобы определить вклад науки в национальный доход и исключить тенденцию завышения затрат, а также повысить заинтересованность в бережном расходовании средств на НИР, предлагается новый показатель — плановый экономический эффект, который наряду с себестоимостью работ включает и прибыль. Плановый экономический эффект — это нормативная величина экономического эффекта, который должно получить государство от научно-исследовательского института в соответствии с плановой величиной затрат на научно-исследовательские работы.

Затраты на науку следует рассматривать как специфические капитальные вложения. Их специфичность по сравнению с обычными капитальными вложениями обусловливается бо́льшим риском, большей длительностью сроков омертвления средств, более высокой квалификацией труда научных работников. Поэтому экономическая эффективность вложений в науку должна быть значительно выше среднего значения эффективности капитальных вложений.

Плановый экономический эффект, или плановая «цена», рассчитывается в зависимости от планового годового объема затрат и среднеотраслевых или групповых нормативов элементов затрат, а также показателей технологического процесса разработки: времени ее проведения, коэффициента риска и внутринаучного оборота, а также капиталоемкости ее использования в народном хозяйстве. Для определения планового экономического эффекта (плановой «цены») предлагается следующая формула расчета:

$$Э_п = O + (З \cdot E_з + M \cdot E_м) \cdot T_н \cdot K_р + K \cdot E_к \cdot T_к,$$

где $Э_п$ — плановый экономический эффект, руб/год;

O — годовой объем затрат на научные исследования по институту в целом, руб.;

$З$ — фонд зарплаты, руб.;

$E_з$ — коэффициент эффективности труда научных работников (по выполненным расчетам — 0,65), выражающий отношение затрат труда для общества к труду для себя (m/v);

M — материальные затраты на научно-исследовательские работы (материалы, спецоборудование и амортизационные отчисления), руб.;

$E_м$ — нормативный коэффициент эффективности материальных затрат на НИР (исчислен по методу сложных процентов с учетом времени омертвления и составляет по расчетам 0,2);

$T_н$ — время оборота средств на научно-исследовательские работы (лет) от их начала до пуска разработанного промышленного объекта — оно несколько меньше физической величины цикла НИР;

$K_р$ — коэффициент риска, выражающий среднеотраслевое отношение общего объема затрат на НИР к затратам на работы, оканчивающиеся внедрением. В зависимости от структурного уровня организации науки (лаборатории, НИИ, отрасли или народного хозяйства в целом) может устанавливаться от 1 до 5;

K — нормативная величина капитальных вложений на внедрение научно-исследовательских разработок (капиталоемкость их реализации). В зависимости от специфики отрасли народного хозяйства величина может колебаться от 0 до 5 (5-кратного превышения затрат на разработку);

$E_к$ — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений — 0,15;

$T_к$ — время омертвления капитальных вложений на период внедрения разработки (капитального строительства от начала до пуска в эксплуатацию в химии или от начала подготовки оснастки до пуска серии в приборостроении и машиностроении).

На основании этой формулы составлена таблица значений плановой эффективности НИР в рублях на 1 рубль затрат в зависимости от различных значений элементов формулы при соотношении заработной платы и материальных затрат 30 : 70. По данным таблицы можно построить групповые нормативы для планирования экономического эффекта от научно-исследовательских работ и нормативы для НИР в различных отраслях народного хозяйства.

Так, например, значения плановой эффективности от затрат, находящиеся в верхней зоне таблицы, соответствуют нормативам для научно-исследовательских работ с циклом омертвления средств два-три года и небольшой капиталоемкостью их реализации. Эти значения для НИИ, где коэффициент риска в пределах 2, составляют 2,6—2,9 рубля на 1 рубль затрат. Они типичны для отрасли приборостроения и машиностроения. Показатели нижней зоны отвечают условиям химической промышленности и металлургии, характеризующимся большим циклом проведения работ и значительной капиталоемкостью для использования их в производстве. Для НИИ, например, химической промышленности при таком же коэффициенте риска плановый показатель экономической эффективности согласно таблице должен быть в пределах 4—5 рублей на 1 рубль затрат.

На основании этой таблицы в зависимости от значений коэффициента риска можно планировать плановую экономическую эффективность на различных уровнях организации НИР: отрасли, НИИ, лаборатории и по отдельным темам. Для темы, лаборатории коэффициент риска принимается несколько выше, чтобы компенсировать риск выполнения плана институтом, а для института несколько выше, чем по отрасли, чтобы обеспечить выполнение плана отрасли. Соответственно и показатели экономической эффективности должны возрастать от отрасли к НИИ, лаборатории, теме.

Нормативная экономическая эффективность НИР в зависимости от значения коэффициента $K_р$, $T_н$, K, $T_к$ при соотношении зарплаты и материальных затрат 30 к 70

Время отвлечения средств, $T_н$ лет	Коэффициент риска, $K_р$	Величина плановой экономической эффективности $Э_п$									
		капиталоемкость разработок (руб. на руб.)									
		0	1		2		3		4		5	
			время отвлечения капитальных затрат, $T_к$									
			1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
1	1	1,33	1,48	1,63	1,63	1,93	1,78	2,23	1,93	2,53	2,08	2,83
	2	1,66	1,87	1,96	1,96	2,26	2,11	2,56	2,26	2,86	2,41	3,16
	3	1,99	2,14	2,29	2,29	2,59	2,44	2,89	2,59	3,19	2,74	3,49
2	1	1,66	1,81	1,96	1,96	2,26	2,11	2,56	2,26	2,86	2,41	3,16
	2	2,32	2,47	2,62	2,62	2,92	2,77	3,22	2,92	3,52	3,07	3,82
	3	2,98	3,13	3,28	3,28	3,58	3,43	3,88	3,58	4,18	3,73	4,48
3	1	1,99	2,14	2,29	2,29	2,59	2,44	2,89	2,59	3,19	2,74	3,49
	2	2,98	3,13	3,28	3,28	3,58	3,43	3,28	3,58	4,18	3,73	4,48
	3	3,97	4,12	4,27	4,27	4,57	4,42	4,87	4,57	5,17	4,72	5,47
4	1	2,32	2,47	2,62	2,62	2,92	2,77	3,22	2,92	3,52	3,07	3,82
	2	3,64	3,79	3,94	3,94	4,24	4,09	4,54	4,24	4,84	4,39	5,14
	3	4,96	5,11	5,26	5,26	5,56	5,41	5,86	5,56	6,16	5,71	6,46
5	1	2,55	2,80	2,95	2,95	3,25	3,10	3,55	3,25	3,85	3,40	4,15
	2	4,30	4,45	4,60	4,60	4,90	4,75	5,20	4,90	5,50	5,05	5,80
	3	5,95	6,10	6,25	6,25	6,55	6,40	6,85	6,55	7,15	6,70	7,45

Принятые значения расчетных показателей технологического процесса разработок $T_н$, $K_р$, K и $T_к$ не могут быть абсолютно точными и должны определяться в каждой отрасли, в каждом институте в зависимости от соответствующих показателей технологического процесса научных исследований.

Соответствие планового экономического эффекта уровню отчетной величины по внедренным разработкам и научному заделу проверено по данным трех институтов. Согласно этим данным, обработанным по приведенной ниже методике расчета отчетной «цены», экономическая эффективность НИР в 1968 году колебалась от 3 до 8 рублей на рубль затрат. Это свидетельствует о том, что нормативные показатели, за-

ложенные в формуле расчета плановой «цены» годовых затрат, реальны, тем более что методика расчета в ходе эксперимента будет совершенствоваться.

Опасность тенденции занижения плановой величины экономического эффекта за счет уменьшения нормативных коэффициентов формулы расчета нейтрализуется тем, что фонд поощрения при переходе на новую систему материального премирования будет создаваться в зависимости от планового экономического эффекта. При этом, чем ниже будет плановая «цена» затрат, тем меньше фонд поощрения, что соответственно в какой-то мере повысит заинтересованность институтов в принятии максимальных обязательств по плану. Расчет показателя не встретит у плановых органов затруднений, так как для этого можно разработать и утвердить нормативную таблицу, аналогичную вышеприведенной.

Кроме этого показателя сохраняются показатели объема затрат и фонда заработной платы.

При оценке деятельности НИИ необходимо учитывать не только эффективность работы, но и влияние института на развитие обслуживаемой промышленности.

Для оценки эффективности НИР с величиной планового экономического эффекта сравнивается сумма годового расчетного экономического эффекта от внедренных работ и отдельно годовая сумма ожидаемого экономического эффекта от работ научного задела. Сравнение производится по формулам

$$P_э = \frac{Э_в}{Э_п} \cdot 100 \text{ и } P_э = \frac{Э_з}{Э_п} \cdot 100,$$

где $P_э$ — результативность работ;
$Э_п$ — плановый экономический эффект;
$Э_в$ — сумма годового расчетного экономического эффекта от внедренных работ за 7—10 предыдущих лет;
$Э_з$ — сумма ожидаемого годового экономического эффекта от научного задела.

Кроме того, в качестве синтетического показателя предусматривается сравнение годовой суммы расчетного и ожидаемого экономического эффекта с годовыми затратами.

Для оценки влияния НИИ на промышленность производится оценка по показателям: соотношения годовых затрат на науку с объемом реализации и прибыли производств, работающих по проектам и разработкам НИИ, относительно базисного года по формулам

$$P = \frac{З_н}{V_р} \cdot 100 \text{ и } P = \frac{З_н}{V_п} \cdot 100,$$

где P — результативность по производству;
$З_н$ — затраты на науку;
$V_р$ — объем реализации производств, обслуживаемых НИИ;
$V_п$ — объем прибыли от этого объема реализации.

Успех внедрения предлагаемых показателей планирования и оценки деятельности научных учреждений будет зависеть в значительной степени от принятия единой методики расчета и учета экономического эффекта.

Для перехода на новую систему рекомендуется следующая методика учета и расчета экономического эффекта:

при расчете экономического эффекта учитываются как факторы удешевления производства по методу приведенных затрат, так и экономия в народном хозяйстве от применения новой продукции;

срок новизны внедренных разработок принят пять — семь лет (исчисляется от начала лабораторных исследований до пуска промышленного объекта). Как известно, экономический цикл несколько меньше (примерно на два года) физического срока разработок;

в качестве базы для сравнения принимаются технико-экономические показатели лучших действующих отечественных производств;

экономический эффект по внедренным работам рассчитывается на объем выпуска в масштабе освоенной мощности, по научному заделу — на объем перспективной потребности, определенной технико-экономическими докладами, перспективным планом или расчетами технико-экономических записок, согласованными с заказчиком или потребителем;

расчетная сумма экономического эффекта от внедренных работ и научного задела при проведении исследований с участием других научных организаций принимается в определенной доле от общего экономического эффекта, которая согласовывается с соисполнителями и заказчиком;

экономический эффект от работ, для которых не имеется удовлетворительной методики его определения, устанавливается в размере, равном плановому экономическому эффекту от плановых затрат. При этом учитываются только законченные и внедренные работы, принятые заказчиком с оформлением акта о подтверждении объема затрат. По научному заделу в этом случае к отчету принимается только экономический эффект от работ по договорам с головным заказчиком, подтверждающим их научную и техническую целесообразность и сумму плановых затрат в доле исполнителя;

расчетный экономический эффект согласовывается с заказчиком и утверждается вышестоящей организацией;

при учете фактических затрат в годовом отчете НИИ можно предоставить право исключать из суммы расходов стоимость конкурсных работ, не подлежащих реализации или давших отрицательные результаты.

Схематически механизм действия предлагаемой системы планирования и оценки деятельности можно представить следующим образом. Институту в дополнение к показателям объема затрат и фонда зарплаты планируется плановый экономический эффект на плановые затраты года, или плановая «цена» годовых затрат. В конце года его работу оценивают раздельно суммой годового экономического эффекта от внедренных за последние пять — семь лет работ и научного задела, причем каждый из них представляет самостоятельный показатель, выражающий отчетную «цену» годовых затрат.

Сравнение отчетных «цен» по внедренным работам и научному заделу с плановой «ценой» — плановым экономическим эффектом выражает результативность работы института, а сравнение с затратами — экономическую эффективность годовых затрат. При введении новой системы экономического стимулирования в смете затрат в зависимости от величины планового экономического эффекта в определенном проценте (0,5—1%) может предусматриваться фонд материального поощрения и социально-культурных мероприятий, который образуется по результатам работы за год при условии выполнения плана по экономическому эффекту и другим показателям. Такой порядок создает экономическую заинтересованность института в повышении суммы экономического эффекта от своих разработок. Плановая сумма экономического эффекта, согласно расчетам, в несколько раз превышает затраты на НИР, что в свою очередь отвечает интересам государства.

Кроме того, устраняется тенденция к завышению плановых затрат как на отдельные темы, так и по институту в целом, поскольку на завышенный объем расходов будет планироваться и более высокий

экономический эффект. Поэтому институт будет стремиться, с одной стороны, точнее составлять смету расходов, а с другой — заботиться об ускорении внедрения экономически выгодных работ, не ослабляя внимания к научному заделу и перспективному планированию, что в целом должно способствовать повышению экономической эффективности НИР. Подобная система оценки обеспечивает усиление внимания института и к промышленности.

Введение новых показателей планирования и оценки деятельности в институтах позволит накопить опыт экономической работы, подготовить научные коллективы к переходу на новую систему и без дополнительных затрат опробовать возможность и эффективность экономических методов планирования НИР.

С. Косяченко

Бытовые услуги в системе рационального потребительского бюджета населения

Задача наиболее полного удовлетворения потребностей трудящихся требует не только увеличения производства товаров народного потребления, но и значительного расширения отраслей сферы обслуживания. В потреблении населения все большее место будут занимать услуги. Это и понятно, поскольку расходы на услуги в наибольшей мере зависят от роста доходов трудящихся по сравнению с другими расходами, особенно с затратами на продукты питания.

Значительное место принадлежит бытовым услугам, ибо действительный эффект от сокращения рабочего дня, возможности всестороннего развития личности и участия в общественной жизни непосредственно связаны с решением задачи создания совершенной системы бытового обслуживания.

За последние годы бытовое обслуживание населения значительно улучшилось. За 1960—1968 годы сеть предприятий службы быта (не считая приемных пунктов) увеличилась в 1,7 раза. В настоящее время бытовым обслуживанием населения занято более 263 тысяч фабрик, заводов, комбинатов, ателье, мастерских и приемных пунктов, в которых работает 1 миллион 648 тысяч человек.

Объем услуг по бытовому обслуживанию населения за 1960—1963 годы увеличился в целом по стране более чем в 3 раза и составил 3119,3 миллиона рублей в 1968 году.

Следует отметить, что за указанный период объемы отдельных видов бытовых услуг увеличивались неравномерно. В результате изменилась и их структура. В таблице 1 показано изменение структуры бытовых услуг, оказываемых населению в СССР.

В целом за рассматриваемый период в наибольших размерах увеличилась в общем объеме бытовых услуг доля таких видов обслуживания, как ремонт и строительство жилищ, особенно в сельской местности (по СССР — на 5,3 пункта, в сельской местности — на 14,8 пункта), ремонт и вязка трикотажных изделий (на 4,5 пункта в целом по

Таблица 1

(в % к итогу)

Вид услуг	1960 г.			1968 г.		
	в целом по СССР	в том числе		в целом по СССР	в том числе	
		в городе	на селе		в городе	на селе
Ремонт и пошив обуви	12,1	10,8	23,3	9,3	9,3	9,0
Ремонт и пошив одежды	40,8	40,8	40,7	26,9	27,5	24,6
Ремонт бытовой техники и металлоизделий	6,5	6,9	3,1	8,7	9,3	6,1
Техническое обслуживание и ремонт автотранспорта	—	—	—	0,6	0,7	0,5
Ремонт и изготовление мебели	0,8	0,8	0,5	1,8	1,6	2,7
Химчистка	1,7	1,9	0,2	2,3	2,6	—
Ремонт и вязка трикотажных изделий	1,0	1,1	0,3	5,4	5,3	6,4
Прачечные	2,9	3,2	0,2	4,0	4,9	0,8
Ремонт и строительство жилищ	0,8	0,9	0,6	6,1	3,7	15,4
Фотографии	4,4	4,4	3,8	3,9	4,1	3,4
Бани и души	9,4	9,6	6,9	5,1	5,5	3,4
Парикмахерские	15,0	15,5	10,5	10,9	12,4	4,5
Прокат	0,2	0,3	0,1	0,8	0,9	0,1
Прочие виды	4,2	3,6	9,6	14,2	12,1	22,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

СССР), ремонт металлоизделий и сложно-бытовой техники (на 2,2 пункта) и т. д.

В то же время удельный вес таких традиционных видов бытового обслуживания, как ремонт и пошив одежды и обуви, снизился. Однако и в настоящее время они занимают основное место в услугах, оказываемых населению предприятиями бытового обслуживания. На их долю приходилось в 1968 году более 36% всех услуг.

Снижение удельного веса услуг по ремонту и пошиву одежды и обуви является следствием увеличения розничной продажи, расширения ассортимента и повышения качества готовых изделий. Особенно это относится к пошиву обуви и ремонту одежды. Что касается услуг по индивидуальному пошиву одежды, то улучшение материального положения населения, а также значительный спрос на готовую одежду приведут, вероятно, и в дальнейшем к увеличению потребности в такого рода бытовом обслуживании.

В последние годы увеличивались весьма быстро услуги по вязке и ремонту трикотажных изделий. Это связано, на наш взгляд, с недостаточными размерами производства трикотажных изделий и относительно высокими ценами на них. Следует также иметь в виду, что изделия по индивидуальным заказам отличаются и относительно более высоким качеством.

Процесс общественного разделения труда и выделения новых видов работ в системе бытового обслуживания населения связан с развитием материального производства, с появлением новых предметов потребления, увеличением объема их производства и ассортимента. С другой стороны, он определяется повышением материально-культурного уровня населения. Так, появление и расширение продажи таких товаров, как холодильники, пылесосы, радиоприемники, телевизоры, обусловили возникновение такой отрасли бытового обслуживания, как ремонт сложно-бытовой техники; увеличение покупок населением авто-

машин сопровождалось расширением спроса на услуги по обслуживанию и ремонту автомототехники, находящейся в индивидуальной собственности населения.

Платежеспособный спрос различных слоев населения на бытовые услуги в существенной мере связан с размерами получаемых ими доходов. Так, в семьях рабочих с доходом свыше 1500 рублей в год расходы на бытовые услуги в 1967 году в расчете на одного члена семьи были в 4,5 раза больше, чем в семьях рабочих с доходом до 300 рублей. Различна и структура расходов по отдельным видам бытовых услуг. В таблице 2 представлена структура расходов рабочих промышленности на бытовые услуги в 1967 году [1].

Таблица 2

(в % ко всем расходам на услуги)

Вид бытовых услуг	Уровень доходов на душу населения (в руб.) в год			
	до 300	420—480	600—720	1 200—1 500
Шитье и ремонт одежды и обуви	14,2	30,5	43,3	50,8
Ремонт культтоваров, мебели и предметов домашнего обихода	3,0	5,5	8,1	7,1
Бани, прачечные, парикмахерские	78,7	44,5	38,7	28,4
Ремонт и новое строительство жилья	4,1	19,5	9,9	13,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Из приведенных данных видно, что в семьях рабочих с наименьшим заработком основная доля расходов приходится на услуги бань, прачечных и парикмахерских (почти 79%), в то время как расходы на шитье и ремонт одежды, обуви и культтоваров составляют лишь 17%. В то же время в семьях со среднедушевым доходом в 1200—1500 рублей расходы на шитье и ремонт одежды и обуви и культтоваров составляют более 50% всех расходов на бытовые услуги. Это, очевидно, связано с тем, что категории населения с относительно большими заработками имеют больше возможностей для индивидуального пошива одежды и обуви и приобретения предметов длительного пользования (культтоваров).

Уровень развития бытового обслуживания в настоящее время еще не соответствует возросшим потребностям населения в услугах. Вследствие недостатков в организации бытового обслуживания население вынуждено прибегать к услугам кустарей-одиночек. Как показывают данные бюджетных обследований, расходы на оплату услуг частных лиц занимают значительный, особенно в сельской местности, удельный вес в расходах населения на бытовые услуги. К услугам частных лиц обращаются не только из-за недостатка сети предприятий бытового обслуживания, хотя это главное, но также из-за длительности исполнения заказов и во многих случаях низкого качества работ предприятий бытового обслуживания.

Бытовое хозяйство превращается в крупную отрасль экономики. К концу текущей пятилетки только в РСФСР намечается ввести в действие не менее 1300 предприятий химчистки и крашения одежды, ремонта сложной бытовой техники, свыше 300 благоустроенных ателье

[1] Показатели структуры расходов на бытовые услуги являются условными, так как в их объем включены не все бытовые услуги, а лишь те, которые выделяет бюджетная статистика ЦСУ СССР.

индивидуального пошива и ремонта одежды, около 2 тысяч различных мастерских.

Предполагается построить комбинаты бытового обслуживания во всех районных центрах, создать в селах широкую сеть филиалов и приемных пунктов предприятий, расположенных в ближайших городах и районных центрах.

Для дальнейшего развития бытового обслуживания населения необходимо создание более широкой материально-технической базы в масштабах, обеспечивающих постепенную замену малопроизводительного домашнего труда общественным производством. В связи с этим предусматривается расширение сети механизированных предприятий службы быта со стационарными передвижными мастерскими и приемными пунктами. Намечается осуществить специализацию и улучшить техническую оснащенность предприятий бытового обслуживания.

Эффективное развитие бытового хозяйства должно основываться на долговременных прогнозах роста потребностей населения в соответствующих видах бытовых услуг. Одним из инструментов такого прогноза является рациональный потребительский бюджет.

Специфика и неоднородность отдельных видов бытовых услуг, ограниченность, а в ряде случаев и отсутствие статистической базы обусловливают сложность определения объемов бытовых услуг в перспективный период.

Анализ развития бытового обслуживания показал, что сложившиеся среднегодовые темпы роста объемов бытовых услуг нельзя принять за основу оценки возможной динамики этой отрасли в перспективный период. В прошедшие годы происходило существенное изменение структуры бытовых услуг: резко увеличился объем одних видов (ремонт и строительство жилищ, изготовление и ремонт мебели, химическая чистка одежды и т. д.), возникли по существу новые виды (техническое обслуживание и ремонт автотранспорта), снизился удельный вес ряда услуг (пошив и ремонт одежды и обуви и др.) в общем объеме всех услуг.

В расчете размеров бытовых услуг, соответствующих рациональному потребительскому бюджету, были использованы нормативы, разработанные Научно-исследовательским институтом бытового обслуживания (НИТХИБ) в расчете на 1975—1980 годы [1], а также показатели рациональной обеспеченности населения одеждой и товарами длительного пользования, рассчитанные Госпланом СССР совместно с НИЭИ Госплана СССР.

При разработке нормативов бытовых услуг на перспективу НИТХИБ использовал различные методы расчета этих норм. Были выделены три группы услуг.

По первой группе услуг (ремонтные работы, услуги по химчистке) в основу расчета были приняты размер инвентаря одежды, обуви и предметов домашнего обихода у населения; санитарно-гигиенические и климато-физиологические требования населения на эти предметы и услуги; техническая надежность предметов; количество ремонтов, приходящихся в среднем на один предмет в течение года; величина стоимости ремонта или услуги.

По второй группе услуг, связанных с изготовлением новых изделий по индивидуальным заказам населения, нормативы установлены с учетом перспектив продажи населению товаров народного потребления и с учетом доли этих товаров, изготовленных по индивидуальным заказам, в инвентарном фонде населения.

[1] Об этой работе см. «Вопросы экономики», 1969 г., № 8, стр. 155—157.

По третьей группе услуг (непроизводственным видам), а также по изготовлению обуви по индивидуальным заказам и фотоработам расчет объема услуг произведен, исходя из тенденций изменения структуры спроса населения, а также возможного в перспективе уровня доходов населения с учетом предполагаемых изменений в ценах на товары и связанных с ними тарифах на услуги.

Для расчета объема бытовых услуг, соответствующих рациональному потребительскому бюджету, по ряду их видов были приняты технологические нормативы, рассчитанные НИТХИБом на 1975—1980 годы при условии, что они остаются верными и на более длительную перспективу.

Для иллюстрации того, каким образом были определены объемы бытовых услуг на исследуемый период, приведем методику расчетов объема услуг по пошиву одежды по индивидуальным заказам, по ремонту сложно-бытовой техники и металлоизделий, а также услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомототранспорта, находящегося у населения. В работе НИТХИБа приведены данные Госплана СССР о том, что в 1970 году платежеспособный спрос населения на швейные изделия будет обеспечен выпуском швейной продукции только на 76%. Такое положение с обеспечением спроса населения в одежде позволяет предположить, что и на более длительный перспективный период (1985—1990 годы) пошив одежды по индивидуальным заказам населения будет, как и прежде, восполнять недостаток швейных изделий.

С другой стороны, учитывая перспективы дальнейшего развития швейной промышленности, можно предположить, что вряд ли увеличится удельный вес пошива одежды по индивидуальным заказам населения в общем объеме производства одежды. Поэтому, рассчитав долю индпошива одежды в общем производстве одежды в настоящее время, принимаем, что и в перспективе на 15—20 лет вперед она останется примерно на этом же уровне[1]. Полученный удельный вес индивидуального пошива в общем производстве одежды и величина объема швейных изделий на одного жителя по рациональным нормам потребления позволяют определить объем услуг по индивидуальному пошиву одежды в перспективный период в расчете на 1 жителя. Умножив затем полученный таким образом показатель на численность населения в будущем периоде, получим полный объем услуг по пошиву одежды по индивидуальным заказам населения.

Рассчитывая объемы услуг по пошиву и ремонту одежды и обуви на перспективный период, необходимо учесть, что они являются неполными, поскольку учитывают лишь услуги, оказываемые населению предприятиями бытового обслуживания. Между тем в настоящее время, как уже говорилось, значительный объем этих видов услуг выполняют частные лица. Нужда в них отпадет лишь при условии, если предприятия службы быта будут оказывать населению услуги в таком количестве и такого качества, которые бы удовлетворяли спрос на данные виды обслуживания. Нет оснований полагать, что это произойдет к 1985 году. Видимо, целесообразно было бы в какой-то мере легализовать подобного рода деятельность. Но даже при условии, что система частников к тому времени сойдет на нет, при расчете объема услуг по ремонту и пошиву одежды и обуви необходимо учитывать ту долю услуг, которую предоставляют населению частные лица, поскольку в этом случае спрос населения на эти услуги переместится в пользу

[1] Точнее, она несколько снизится, на десятые доли числа, так как сопоставление доли индивидуального пошива в общем объеме производства одежды за несколько лет показало именно такую тенденцию ее снижения.

государственных предприятий и, стало быть, на эту величину должен быть увеличен рассчитываемый размер по пошиву и ремонту одежды и обуви.

Чтобы рассчитать этот объем услуг, использовались данные бюджетной статистики о соотношении удельных весов услуг по пошиву и ремонту одежды и обуви, предоставляемых частными лицами, в общем объеме указанных видов услуг по группам населения. С помощью этих данных определяется доля услуг, осуществляемых частными лицами, в общем объеме услуг по ремонту одежды и обуви, а затем и абсолютная величина этих услуг. Распределив полученную величину по видам пропорционально тем соотношениям, которые сложились без учета услуг, предоставляемых частными лицами, получаем полные объемы услуг по ремонту и пошиву одежды и обуви.

Для расчета объема ремонта бытовой техники используются данные, рассчитанные НИТХИБом, о количестве ремонтов, приходящихся на единицу (считая, что оно останется примерно на прежнем уровне), среднюю стоимость одного ремонта (с учетом увеличения сложности отдельных агрегатов и узлов), обеспеченность семьи предметами длительного пользования по рациональным нормам потребления и число семей в 1985 году.

В статистике объем ремонта сложно-бытовой техники учитывается вместе с ремонтом металлоизделий, удельный вес которых в объеме ремонта бытовой техники в 1975 году, по расчетам НИТХИБа, должен составить 1,2%. По всей вероятности, эта доля не увеличится и на более длительную перспективу, поэтому при расчете объема ремонта металлоизделий мы исходили из этой величины.

Таблица 3

Сравнение структуры бытовых услуг в настоящее время и в перспективный период

в % к итогу

Вид бытовых услуг	1968 г.	1985 г.
Производственные виды	76,6	87,4
в том числе:		
ремонт обуви	4,7	3,1
пошив обуви	4,5	3,9
ремонт одежды	3,5	2,0
индпошив одежды	23,4	32,1
ремонт сложно-бытовой техники и металлоизделий	8,7	8,0
техобслуживание и ремонт автомототранспорта	0,6	14,9
ремонт мебели	0,3	3,3
изготовление мебели	1,5	1,4
химчистка	2,3	3,7
ремонт трикотажных изделий	0,1	0,4
индпошив и вязка трикотажных изделий	5,4	1,4
прачечные	4,0	2,8
ремонт и строительство жилищ	6,1	6,0
фотографии	3,9	1,6
прочие	7,5	2,8
Непроизводственные виды	23,4	12,7
в том числе:		
бани и души	5,1	1,8
парикмахерские	10,9	3,9
прокат	0,8	0,4
прочие	6,7	6,6
Итого	100,0	100,0

Для определения объема услуг по обслуживанию (включая их ремонт) автомашин и мототранспорта, находящегося у населения, были использованы нормы потребности в обслуживании одного транспортного средства, нормы обеспеченности одной семьи по рациональному бюджету и число семей в 1985 году.

Расчет объема всех видов бытовых услуг на 1985—1990 годы свидетельствует о росте его по сравнению с настоящим периодом (1968 год) в 7 раз. При этом отдельные виды услуг выросли не в одинаковой степени. Это привело к некоторому изменению структуры услуг.

Таким образом, развитие отдельных видов бытовых услуг происходит разными темпами. Спрос на одни из них увеличивается, на другие снижается.

Подобная неравномерность будет наблюдаться и в перспективе.

Все сказанное заставляет сделать вывод о том, что вопросы структурных сдвигов заставляют иначе подойти к вопросам планирования бытовых услуг. Между тем настоящий метод планирования от достигнутого уровня способствует консервированию существующих диспропорций в данной отрасли по различным районам, областям, городам и селам. Настало время основательнее изучать потребности трудящихся в услугах, а также спрос населения на отдельные виды не только в целом по стране, но и по отдельным районам, по отдельным социальным группам, изучать тенденции их изменения во времени. Все это должно найти отражение в планировании бытового обслуживания населения.

Л. Смирнов

Оценка эффективности технического совершенствования химических производств

Современный этап развития химической промышленности характеризуется насыщением промышленных предприятий сложной и нередко дорогой техникой, интенсификацией технологических процессов, совершенствованием подготовки сырья, расширением сырьевой базы, использованием различных источников сырья для получения одного и того же продукта. В условиях хозяйственной реформы необходимо точно определять эффективность новой техники и капиталовложений массовых химических производств, использующих различные виды сырья и различные методы их переработки для выбора оптимальных решений еще на предпроектной и проектной стадиях их разработки.

Существующую методику определения эффективности следует усовершенствовать, с тем чтобы она учитывала коренные изменения сырьевой базы, техники и экономики важнейших подотраслей химической промышленности, обусловленные ускоренными темпами ее развития. Совершенствование методики должно проводиться с целью выявления эффективных с народнохозяйственной точки зрения направлений развития техники и отдельных вариантов производства в условиях применения различных видов сырья.

Разработанная нами методика определения экономической эффективности различных вариантов технического перевооружения удовлетворяет указанным требованиям. Ниже она будет изложена на примере производства серной кислоты. Эта методика базируется на основных принципах «Типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений», требующей при определении экономического эффекта сопоставления рассматриваемых вариантов с нормативными. В методике учитываются такие особенности химических производств, как разнообразие применяемых видов сырья при фактически неограниченных потребностях народного хозяйства в продукции этих производств, возможность переработки каждого вида сырья с помощью различных технических методов, народнохозяйственная эффективность которых неравноценна. Все это требует дифференцированного подхода к вопросам определения экономической эффективности новой техники для производств, использующих различные виды сырья. По каждому виду сырья должны быть определены база сравнения (нормативный вариант) и значения нормативных групповых показателей эффективности, на которые следует ориентироваться при экономическом анализе новой техники, то есть оценку различных направлений технического прогресса следует проводить раздельно по каждому виду сырья.

Значения нормативных групповых показателей должны отражать уже достигнутый уровень технического развития при переработке каждого вида сырья. Расчет нормативных показателей эффективности, основанных на наиболее прогрессивных решениях и учитывающих наиболее перспективные тенденции технического прогресса, возможен лишь при условии разработки удобного и простого метода, позволяющего учитывать динамику соотношения удельных капиталовложений, себестоимости продукции и суммы приведенных затрат за пять — десять лет.

Некоторые исследователи[1] указывали на существование функциональной криволинейной зависимости между величинами себестоимости продукции и капиталовложений:

$$C = f(K). \qquad (1)$$

Характер кривой представлен на рисунке 1.

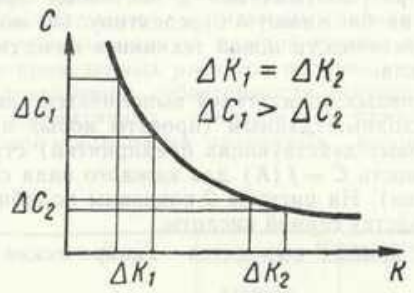


Рис. 1.

Графическое изображение функции свидетельствует о том, что равные приращения величины удельных капиталовложений первоначально вызывают резкое снижение себестоимости продукции, затем это снижение становится все меньшим и с определенного момента сменяется повышением, поскольку прирост отчислений на амортизацию с увеличением капитальных вложений превышает снижение всех текущих затрат (заработная плата, расход материалов, топлива, энергии и др.).

[1] См. Т. С. Хачатуров. Экономическая эффективность капитальных вложений. М., 1964; В. Н. Богачев. Срок окупаемости. Теория сравнения плановых вариантов. М., 1966.

В работах акад. Т. Г. Хачатурова и В. Н. Богачева было также показано, что имеется возможность выражения нормы экономической эффективности через отношение бесконечно малых приращений текущих затрат и удельных капиталовложений, то есть через первую производную функциональной зависимости, связывающей эти величины:

$$E_н = f'(K). \qquad (2)$$

Если имеется набор производственных объектов, каждому из которых присуща зависимость вида $C = f(K)$, то оптимальным вариантам соответствуют такие значения капиталоемкости и себестоимости продукции, при которых первые производные функций $f(K)$ равны одной и той же величине — норме сравнительной эффективности для данной области развития техники:

$$f'(K_I) = f'(K_{II}) = f'(K_{III}) = \ldots = f'(K_j) = E_н, \qquad (3)$$

где j = I, II, IV ... группы однородных производственных объектов (проектных решений);

$E_н$ — нормативный коэффициент эффективности капиталовложений.

Отмеченное теоретическое положение может быть использовано при решении задачи нахождения групповых нормативных показателей. Если определено несколько функциональных зависимостей типа $C = f(K)$, число которых обусловлено количеством видов используемого химического сырья, и если известна норма эффективности ($E_н$) для совокупности заданных вариантов осуществления одной и той же производственной задачи, то, приравняв норме эффективности первую производную функциональной зависимости вида $C = f(K)$ для данного ряда технических вариантов (по каждому виду сырья), можно найти значения себестоимости и удельных капиталовложений, соответствующие оптимальному варианту. Оптимальный вариант при этом соответствует некоторому достигнутому или запроектированному уровню техники. Этот «оптимум» следует рассматривать лишь как нижнюю обязательную границу эффективности техники, разрабатываемой в настоящее время и намеченной к проектированию на ближайшую перспективу. Он может использоваться в расчетах эффективности новой техники в качестве группового нормативного показателя.

Расчет нормативных показателей выполняется следующим образом. По имеющимся исходным данным (проекты новых производств, отчетные данные передовых действующих предприятий) строятся кривые, выражающие зависимость $C = f(K)$ для каждого вида сырья (при равном объеме производства). На рисунке 2 показаны подобные кривые применительно к производству серной кислоты.

На основании кривых выводятся эмпирические формулы общего вида:

$$C = aK^{в}, \qquad (4)$$

где a, $в$ — постоянные коэффициенты.

Они выражают зависимость себестоимости продукции от размеров капиталовложений, предусмотренных в проектах сернокислотных цехов последних лет, отличающихся друг от друга особенностью применяемой аппаратуры и технологии, что в свою очередь определяет размеры капиталовложений и себестоимости продукции. Например, для производства серной кислоты из колчедана формула имеет вид:

$$C = 94 \cdot K^{-0{,}47}. \qquad (5)$$

Первые производные полученных функциональных зависимостей себестоимости от капиталовложений по видам сырья приравниваются

к величине нормативного коэффициента экономической эффективности[1]. При решении уравнений первоначально находят величины K, а затем C и приведенные затраты, соответствующие оптимальному варианту техники для каждой группы производств.

Объем расчетов может быть сокращен при применении графического метода, основанного на том, что величины себестоимости и капитальных вложений при использовании различных видов сырья будут соответствовать точкам кривых, лежащим на параллельных касательных к этим кривым, так как первая производная приравнивается к одной и той же величине — $E_н$. Следовательно, построив и определив координаты точки, соответствующей нормативному уровню затрат по одному из видов сырья, можно графически найти те же точки и на остальных кривых. Для этого через точку A^{I}_{opt}, например, кривой I (соответствующей колчедану) проводится касательная, а затем строятся параллельные ей касательные к кривым II, III, IV (см. рисунок 2). Координаты точки касания с кривыми соответствуют нормативным значениям себестоимости и удельных капиталовложений по каждой группе производств.

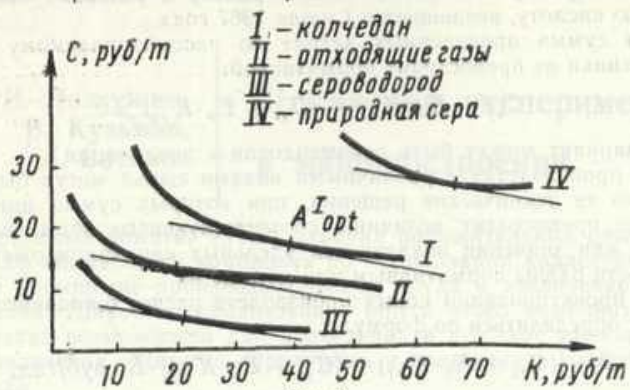


Рис. 2

В результате проведенных расчетов получены следующие величины удельных капиталовложений, себестоимости единицы продукции и соответствующих им нормативных показателей приведенных затрат для производства серной кислоты из различных видов серосодержащего сырья (таблица).

Таблица

(руб./т)

Вид сырья	Нормативный показатель		
	удельных капиталовложений $K_н$	себестоимости $C_н$	экономической эффективности капиталовложений $C_н + E_н \cdot K_н$
Серный колчедан	40,0	16,5	24,5
Отходящие серосодержащие газы металлургических предприятий	20,5	13,0	17,1
Природная сера	67,0	25,0	38,9
Сероводород	22,0	4,2	8,6

[1] Нормативный показатель эффективности капиталовложений принят в расчетах равным $E_н = 0{,}2$, то есть несколько больше, чем средний, рекомендуемый для народного хозяйства в целом, обеспечивает оценку новой техники, поскольку темпы развития химической промышленности и уровень рентабельности ее выше, чем в других отраслях.

Полученные показатели следует рассматривать как допустимый уровень затрат по новой технике в пределах каждой группы производств, использующих один вид сырья. Превышение этого уровня означает экономическую неэффективность предлагаемых вариантов. Рассчитанные нормативные показатели себестоимости единицы продукции при соответствующих удельных капитальных затратах обеспечивают для всех групп производств рентабельную работу в условиях оптовых цен на серную кислоту, введенных с 1 июля 1967 года.

Если сумма приведенных затрат по рассматриваемому варианту новой техники не превосходит нормативной:

$$(C_{нj} + E_н \cdot K_{нj}) - (C_{jl} + E_н \cdot K_{jl}) \geqslant 0, \qquad (6)$$

то этот вариант может быть рекомендован к реализации[1].

Для производства с различными видами сырья могут быть приняты только те технические решения, при которых сумма приведенных затрат не превосходит величины соответствующего нормативного показателя или значения показателей удельных капиталовложений и себестоимости равны нормативным или меньше их.

При проектировании новых производств расчет ожидаемого эффекта может определяться по формуле

$$Э = [(C_{нj} + E_н \cdot K_{нj}) - (C_{jl} + E_н \cdot K_{jl})] \cdot B, \text{ руб/год}, \qquad (7)$$

где $C_{нj}$ и C_{jl}, $K_{нj}$ и C_{jl} — соответственно себестоимость 1 тонны продукции и удельные капиталовложения по нормативному и сравниваемому вариантам в пределах одной сырьевой группы j;

B — годовой выпуск продукции, т.

Кроме того, по каждому варианту должна быть рассчитана абсолютная эффективность, равная отношению прибыли к капиталовложениям.

Предлагаемая методика может быть применима в различных отраслях химической промышленности, в которых для производства одного продукта используются различные виды сырья.

[1] В отдельных случаях по соображениям охраны труда и улучшения его условий могут быть приняты к строительству объекты, превосходящие по сумме приведенных затрат нормативные показатели.

новая система планирования и экономического стимулирования

И. Долгушин,
В. Кузьмин,
А. Вотинов

Щекинский эксперимент в машиностроении

Центральный комитет КПСС одобрил положительный опыт работы Щекинского химического комбината по мобилизации коллектива трудящихся на повышение производительности труда и увеличение объемов производства. Широкое использование опыта этого комбината открывает большие возможности для приведения в действие имеющихся резервов увеличения выпуска продукции и повышения производительности труда.

Как известно, эти методы в настоящее время проходят проверку на ряде предприятий различных отраслей промышленности, в том числе в машиностроении — на Пермском электротехническом заводе. Коллектив завода, работая в новых условиях планирования и экономического стимулирования, добился значительных успехов: за три предшествующих года объем реализуемой продукции возрос на 89,1%, балансовая прибыль — на 89,3, производительность труда — на 29,4%. Производственная мощность завода к началу 1969 года превышена в полтора раза, достигнут высокий уровень механизации труда и культуры производства, обеспечена устойчивая ритмичность работы.

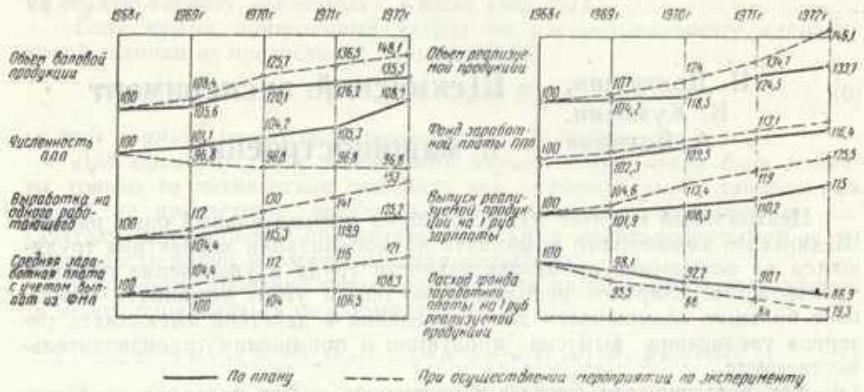
В результате перевода предприятия на новую систему планирования и экономического стимулирования повысилась эффективность производства, однако проблема ускорения роста производительности труда не решена. По мнению коллектива, ее можно решить, используя опыт Щекинского химкомбината.

Специфика машиностроительных предприятий (частая перестройка производства в связи с освоением новых изделий, изменением структуры выпускаемой продукции, технологических процессов и других факторов, влияющих на трудоемкость работ и квалификацию работающих) не позволяет применить эксперимент в том виде, как он был поставлен на предприятиях химического производства. На Щекинском химкомбинате сокращение численности работающих достигалось за счет совмещения профессий, увеличения норм обслуживания, улучшения структуры управления, повышения эффективности технологических процессов, а на машиностроительных предприятиях главное внимание должно быть уделено постоянному повышению технического уровня производства за счет внедрения достижений научно-технического прогресса, распространения научной организации труда и управления производством, совершенствованию форм и систем оплаты труда.

При переходе на работу по условиям эксперимента перед заводом были поставлены следующие задачи: увеличить в 1972 году по сравнению с 1968 годом объем реализации продукции на 46,1% вместо 33,7%

по плану; добиться роста производительности труда на 53% вместо 25% по плану; среднюю заработную плату работающих (с учетом выплат из фонда материального поощрения) повысить не более чем на 21% при одновременном снижении не менее чем на 20% расхода фонда заработной платы на рубль реализуемой продукции.

Ниже приводятся данные об изменении основных технико-экономических показателей завода за 1969—1970 годы в % к 1968 году (см. график).



При проведении эксперимента был введен новый порядок планирования фонда заработной платы — его устанавливают на ряд лет в соответствии с нормативом затрат заработной платы на 1 рубль реализованной продукции (в 1969 году — 25,6 копейки, в 1970 году — 23,6, в 1971 году — 22,5 и в 1972 году — 21,3 копейки). Кроме того, заводу было предоставлено право использовать всю экономию фонда заработной платы для материального стимулирования работников за рост производительности труда, за выполнение больших объемов работ с меньшей численностью персонала. Права предприятия по материальному стимулированию за рост производительности труда в пределах экономии фонда заработной платы были значительно расширены. Эти условия повышают заинтересованность коллектива завода в экономии расхода заработной платы на 1 рубль реализованной продукции, а установление строгого соотношения между темпами роста заработной платы и производительности труда побуждает изыскивать резервы ускоренного роста последней.

Наращивать производительность труда намечено в основном за счет использования достижений технического прогресса. Так, весь прирост производительности труда распределяется следующим образом: по основным факторам внедрение прогрессивной технологии — 20%, механизация и автоматизация производства — 29, изменение конструкций изделий — 18, совершенствование структуры управления, совмещение профессий, увеличение зон и норм обслуживания — 11, совершенствование организации, нормирования и оплаты труда — 22%.

Подготовка к проведению эксперимента началась в четвертом квартале 1968 года. Предварительно в каждом цехе были созданы комиссии и творческие бригады по разработке мероприятий, обеспечивающих рост производительности труда. Весь коллектив ознакомился с задачами эксперимента и разработанными мероприятиями. В январе — феврале 1969 года на заводе пересмотрели действующие премиальные положения, разработали и внедрили дополнительно положение

о премировании инженерно-технических работников цехов основного производства за рост производительности труда, ввели премирование рабочих и ИТР за снижение трудоемкости продукции и освоение новых норм выработки, пересмотрели условия соревнования, повысилась материальная заинтересованность линейного персонала и ПДБ цехов в выполнении номенклатурного плана в сутко-комплектах. Необходимо было разработать систему доплат за совмещение профессий и увеличение норм обслуживания, пересмотреть устаревшие нормы выработки, осуществить дополнительный комплекс мероприятий по научной организации труда, повышению культуры производства, улучшению условий труда.

В апреле — июне 1969 года пять цеховых творческих бригад и общезаводская комиссия под руководством главного инженера тщательно проанализировали технологические потоки изготовления всех деталей и составили комплекс дополнительных мероприятий по повышению уровня поточности производства с осуществлением перепланировки основных цехов. В 1969 году было внедрено 47 мероприятий с эффективностью 243 тысячи рублей.

В результате повышения материальной заинтересованности работников в росте производительности труда, увеличении норм и зон обслуживания, совмещения профессий и совершенствования структуры управления в 1969 году высвобождено 87 работников (67 рабочих, 18 ИТР и 2 служащих), что дало годовую экономию 99,6 тысячи рублей. Согласно действующему в условиях эксперимента положению полученная экономия фонда заработной платы была частично (45,2 тысячи рублей) использована для поощрения за увеличение норм обслуживания, совмещение профессий и выполнение повышенных объемов работ с меньшей численностью работников. Были установлены надбавки 268 работникам (192 рабочим, 67 ИТР и 9 служащим), средняя заработная плата у этой категории работников повысилась на 17%.

Введение системы премирования ремонтного персонала за выполнение и перевыполнение нормированных заданий позволило высвободить 23 человека, а размер премий у рабочих, выполняющих плановые задания (при меньшей численности персонала), был увеличен с 25 до 40%. Повышение материальной заинтересованности обусловило снижение текучести кадров.

В 1969 году завод выполнил все технико-экономические показатели. По сравнению с 1968 годом объем реализованной продукции увеличился на 11,7%, рентабельность — на 26,4, балансовая прибыль — на 25,4, производительность труда — на 13,5, заработная плата рабочих возросла на 6,2%, а расход заработной платы на 1 рубль реализованной продукции снизился на 7,4%.

За счет внедрения организационно-технических мероприятий и совершенствования нормирования труда трудоемкость продукции снизилась на 9,5%; условное высвобождение работников в течение года составило 556 человек, в том числе за счет перевыполнения плана по росту производительности труда — 210. Весь рост объема производства получен за счет повышения производительности труда.

Основными факторами роста производительности труда в 1969 году были внедрение прогрессивной технологии, обеспечившее рост на 1,8%; механизация и автоматизация производства — на 1,2; изменение конструкции изделий — на 1,8; совмещение профессий, увеличение норм и зон обслуживания и совершенствование структуры управления — на 1,6; совершенствование организации, нормирования и оплаты труда — на 2,5%. Остальная часть прироста была получена за счет увеличения объема производства.

В 1970 году для повышения эффективности производства разработана и внедрена новая система поощрения работников отделов заводоуправления за бездефектную работу, предусматривающая премирование работников отделов материально-технического снабжения и внешней кооперации в зависимости от комплектности и ритмичности обеспечения производства материалами и комплектующими изделиями, соблюдения норматива товарно-материальных ценностей, исполнительности распорядительных документов и коэффициента бездефектности; премирование работников отдела организации труда и заработной платы — в зависимости от снижения трудоемкости, выполнения плана по росту производительности труда и соблюдения норматива расхода фонда заработной платы на 1 рубль реализованной продукции; работников конструкторского и технологического отделов в зависимости от выполнения заданий по снижению трудоемкости продукции.

В ходе эксперимента выявился ряд трудностей: боязнь у некоторых руководителей цехов вскрывать свои резервы; жесткие требования в вопросе штатной дисциплины (соотношение между старшими и рядовыми работниками, нормативы по количеству работников в структурном подразделении и присвоение группы по оплате труда ИТР и служащих в зависимости от численности работающих); отсутствие методик по планированию и учету новых показателей (нормативы затрат заработной платы на 1 рубль реализуемой продукции и соотношения между ростом средней заработной платы и производительностью труда). Необходимо отметить, что с целью преодоления этих трудностей заводу разрешено снижать численность структурных подразделений за пределы нормативов.

С целью дальнейшего повышения производительности труда, роста заработной платы и снижения расхода заработной платы на 1 рубль реализованной продукции на заводе разработан комплекс мер. Это прежде всего внедрение в производство разработанных каждым цехом и отделом завода организационных и технических мероприятий, обеспечивающих заданный рост производительности труда на текущий расчетный год. С этой целью изучают загрузку и расстановку рабочих, ИТР и служащих в цехах и отделах заводоуправления, чтобы выявить возможности совмещения профессий и должностей, увеличения норм и зон обслуживания, уменьшения за счет этого численности работающих в отдельных подразделениях и перестановки высвободившихся работников на другие участки, где предстоит освоение и выпуск новых изделий. Серьезное внимание уделено внедрению хозяйственного расчета на производственных участках, в сменах основного и вспомогательного производства, принимаются меры для совершенствования учета простоев оборудования, брака, потерь рабочего времени, расхода заработной платы и др.

Цехам основного производства и всем производственным участкам утверждаются дифференцированные по месяцам плановые показатели: объем выпуска продукции в сутко-комплектах (в штуках деталей и тысячах рублей) — реализуемая продукция; затраты заработной платы на 1 рубль реализуемой продукции в копейках (с учетом запланированного их снижения); выработка на одного работающего (с учетом планового роста производительности труда); фонд материального поощрения; соотношение роста производительности труда и средней заработной платы (с учетом выплат из фонда материального поощрения).

Как уже отмечалось, одной из основных целей экономического эксперимента является разработка и внедрение эффективных форм материального стимулирования, способствующих повышению заинтересованности каждого работника и коллектива каждого подразделения в изыскании резервов производства, в повышении производительности

труда. С этой целью на предприятии разработано ныне действующее Положение о порядке применения систем материального стимулирования рабочих, инженерно-технических работников и служащих завода.

В нем предусматривается, что экономия фонда заработной платы, полученная в результате совершенствования организации труда и управления производством, может быть использована:

на доплаты рабочим, инженерно-техническим работникам и служащим в размере до 30% тарифной ставки (оклада) за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания или за увеличение объема выполняемых работ в связи с сокращением численности персонала по сравнению со штатной расстановкой работников, разработанной на основе утвержденных нормативов;

на доплаты к тарифным ставкам рабочих, занятых на работах по ремонту оборудования, в размере до 10% и к тарифным ставкам отдельных высококвалифицированных рабочих, занятых на работах по ремонту особо сложного и уникального оборудования, в размере до 20%;

на доплаты бригадирам из числа рабочих-повременщиков, не освобожденным от основной работы, при условии высвобождения на этом участке мастера или другого работника, осуществляющего руководство рабочими, в размере 10% (при численности до 10 человек) и 15% тарифной ставки (при численности свыше 10 человек);

на премирование рабочих и инженерно-технических работников за снижение трудоемкости выпускаемой продукции и внедрение в производство более прогрессивных норм выработки;

на премирование инженерно-технических работников цехов за рост производительности труда и соблюдение установленного соотношения между ростом средней заработной платы и производительности труда;

на премирование рабочих-сдельщиков за ежемесячное повышение выработки;

на единовременное премирование рабочих, руководящих и инженерно-технических работников цехов, служб и отделов за разработку и осуществление мероприятий, позволивших уменьшить численность работников и повысить производительность труда.

Рабочих, инженерно-технических работников и служащих цехов премируют за счет и в пределах выделенного цеху (участку, смене) фонда материального поощрения и 50% экономии фонда заработной платы, полученной в цехе (на участке, смене) за счет внедрения организационных и технических мероприятий по результатам работы с начала года.

На заводе установлен следующий порядок доплат.

Доплата за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ в связи с сокращением численности персонала начисляется лицам, между которыми перераспределены должностные обязанности высвобожденных работников, пропорционально увеличению объема выполняемых ими обязанностей. При этом вносятся соответствующие изменения в должностные инструкции.

70% экономии заработной платы, полученной от сокращения численности персонала за счет совмещения профессий и увеличения норм и зон обслуживания, остается в распоряжении начальника цеха (отдела) для начисления доплат рабочим, инженерно-техническим работникам и служащим. Остальные 30% передаются в централизованный фонд экономии зарплаты завода.

При подсчете экономии фонда заработной платы в качестве базы принимается утвержденное штатное расписание данного структурного подразделения.

При слиянии двух и более структурных подразделений экономия фонда заработной платы определяется как разность между суммой должностных окладов по действовавшим штатным расписаниям этих подразделений и вновь утвержденному штатному расписанию объединенного структурного подразделения.

Начальник цеха (отдела) по согласованию с цеховым комитетом профсоюза в пределах выделенных фондов вносит предложения руководству завода об установлении доплат через отдел организации труда и заработной платы.

Доплаты производятся с момента утверждения директором завода «расчет-приказа», прилагаемой формы, согласованной с завкомом профсоюза.

Директор завода по согласованию с заводским комитетом профсоюза в пределах оставшейся в его распоряжении части централизованного фонда устанавливает доплаты к должностным окладам руководящих работников заводоуправления, цехов, инженерно-технических работников и служащих заводоуправления.

Доплаты устанавливаются в абсолютной сумме (в рублях) или в процентах к тарифным ставкам и выплачиваются ежемесячно с учетом фактически отработанного времени.

Премии за месячные производственные показатели начисляются на основной оклад (тарифную ставку) с учетом установленной доплаты по эксперименту.

Установленные надбавки учитываются при исчислении средней заработной платы и выплате вознаграждения по результатам работы за год.

Доплаты не могут превышать 30% должностного оклада (тарифной ставки) и действуют на время работы в данной должности или на данном рабочем месте. Сумма установленных надбавок не должна превышать суммы экономии заработной платы по данному рабочему месту, участку, отделу. При этом следует заботиться о том, чтобы надбавки не приводили к нарушению установленного соотношения между ростом средней заработной платы и производительности труда.

Директор завода, начальник цеха (отдела) с учетом конкретных результатов работы имеют право увеличить, уменьшить или снять установленную доплату, что должно быть согласовано с профсоюзной организацией.

Установленные доплаты снимаются при восстановлении сокращенных должностей, уменьшении объема выполняемых работ или систематическом невыполнении работником возложенных на него обязанностей.

Централизованный фонд экономии зарплаты нельзя расходовать на покрытие перерасхода фонда заработной платы в цехах, а также на другие нужды цеха и завода.

Неиспользованная часть экономии заработной платы по заводу, цехам, участкам, сменам в конце года перечисляется в фонд материального поощрения соответствующих структурных подразделений или в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и в следующем году расходуется в обычном порядке.

Введенная на заводе новая система планирования фонда заработной платы создает предпосылки для систематического улучшения нормирования труда и снижения трудоемкости продукции. Этому способствует введенное на заводе Положение о премировании рабочих-сдельщиков и инженерно-технических работников, непосредственно участвующих в снижении трудоемкости выпускаемой продукции, и внедрение в производство более прогрессивных норм выработки.

Премирование производится в зависимости от суммы экономии производственной зарплаты, полученной от снижения трудоемкости продукции на годовую программу с момента внедрения пересмотренных норм. Размеры премий приводятся в таблице 1.

Таблица 1

Наименование изделий	Производственным рабочим, работающим по новым нормам выработки			ИТР, непосредственно участвующих в разработке и внедрении мероприятий и новых норм выработки		Общий размер премии, %
	месяцы освоения новых норм			ИТР цехов	ИТР отделов	
	I	II	III			
	в% от суммы экономии					
Асинхронные электродвигатели	12,0	6,0	3,0	3,0	1,0	25
Коллекторные электродвигатели	9,0	5,0	3,0	2,0	0,8	20

Экономия, полученная от снижения трудоемкости за счет выполнения мероприятий плана новой техники, внедрения рационализаторских предложений, пересмотра временных и исправления ошибочных норм, не учитывается при премировании. При пересмотре норм выработки по личной инициативе рабочих размер премии им увеличивается на 30%, а ИТР не премируются.

Согласно этому положению премия выплачивается производственным рабочим, мастерам, технологам, нормировщикам и другим инженерно-техническим работникам цехов основного производства и отделов заводоуправления, непосредственно участвующим в разработке и внедрении мероприятий по снижению трудоемкости и в пересмотре норм выработки. Определение сумм премии, причитающихся цехам и отделам заводоуправления, производится ОНОТиЗ на основании отчетов цехов, составленных по установленной форме. При распределении премии среди рабочих учитывается достигнутый уровень повышения норм выработки и степень их участия во внедрении мероприятий и пересмотре норм.

Премии рабочим начисляются и пересматриваются ежемесячно в течение первых трех месяцев освоения новых норм выработки и ИТР цехов и отделов — ежеквартально (по истечении третьего месяца со дня внедрения новых норм выработки при условии отсутствия перерасхода фонда заработной платы за квартал).

Еще большее значение в проведении эксперимента имеет введенная на заводе дополнительная система премирования ИТР за рост производительности труда в зависимости от достигнутого соотношения между ростом выработки и заработной платы. Согласно действующему положению премирование производится в следующих размерах (таблица 2).

Согласно этому положению инженерно-технические работники и работающие на участках премируются ежемесячно по показателям выполнения плана участка (смены) независимо от показателей работы цеха, а цеховой персонал — независимо от показателей работы завода.

Соотношение между ростом заработной платы и производительности труда определяется ежемесячно; в качестве базы принимаются средние показатели за предыдущий год.

Премирование производится за счет и в пределах планового фонда материального поощрения, выделенного цеху (участку, смене), и 50 про-

Таблица 2

Показатель премирования	Соотношение между ростом средней дневной заработной платы и производительности труда до		
	0,2	0,4	0,6
	размер премии в % к должностному окладу		
За выполнение плана по производительности труда	15	10	5
За каждый процент перевыполнения плана по производительности труда	6	5	2

центов экономии фонда заработной платы, полученной в этих подразделениях, причем премии начисляются в последовательности — смена, участок, цех и выплачиваются при условии выполнения плана по реализации продукции.

В настоящее время на заводе разрабатывается новое положение о премировании рабочих-сдельщиков за рост производительности труда, поскольку действующая система не побуждает каждого рабочего повышать производительность труда из месяца в месяц. Поэтому намечено принимать за исходную базу достигнутую выработку и поощрять только тех, кто превышает или не снижает этот уровень. Чем выше этот уровень, тем больше будет размер премии за каждый процент роста производительности труда.

Опыт работы Пермского электротехнического завода показал, что шекинский эксперимент может и должен найти практическое применение во всех отраслях машиностроительной промышленности.

В. Тимофеев,
Н. Белоусов

Расчетная цена и нормативы образования фондов стимулирования

В условиях экономической реформы коллективы предприятий должны добиваться не только высоких показателей рентабельности и прибыли, но и систематического, ежегодного увеличения ее. Однако анализ прибыли и рентабельности работы ряда железных рудников за последние 10—12 лет свидетельствует о том, что в отдельные периоды эти показатели повышаются, но вслед за тем часто происходит их снижение. Такой характер изменения экономических показателей не подчиняется общей закономерности развития нашей экономики и отражает внутренние процессы, свойственные специфике горнодобывающего предприятия, которая связана с изменением горногеологических условий.

Лабораторией экономики ВостНИГРИ были проведены исследования по экономической оценке изменения горногеологических параметров на действующих подземных железных рудниках. Для этого были выделены следующие основные факторы: глубина горных работ; геометрические параметры шахтного поля; содержание полезного компонента в руде; физико-механические свойства руды и вмещающих пород. В результате на всех рудниках была выявлена зависимость значительного изменения экономических показателей по годам от этих факторов.

При разработке мер, обеспечивающих рентабельную работу каждому нормально работающему горнодобывающему предприятию в новых условиях планирования и экономического стимулирования, как правило, принимается во внимание только фактор дифференциации уровня себестоимости и рентабельности предприятий, обусловленный различием их горногеологических условий, а также применяемой техники, технологии и организации труда и производства, а изменения горногеологических параметров на отдельном предприятии по годам не учитываются. Для создания экономически равных условий обычно предлагается вводить систему двойных цен — единых оптовых цен для потребителя и стабильных расчетных для хозяйственного расчета рудников.

Однако стабильные расчетные цены в лучшем случае могут учитывать только средние (для групп или отдельных предприятий) сложившиеся на определенный период горногеологические условия и не отражают их значительные изменения по годам.

Для создания объективных критериев оценки хозяйственной деятельности при внедрении полного хозяйственного расчета на горнодобывающих предприятиях, на наш взгляд, необходимо создать расчетные цены на каждом предприятии, которые отражали бы все ожидаемые изменения горногеологических условий добычи полезного ископаемого в плановом году.

Для соблюдения этих требований необходимо, чтобы расчетные затраты предприятия (себестоимость плюс плата за производственные фонды)[1] в формуле расчетной цены состояли из двух частей. Первая часть должна быть стабильной в течение определенного срока (в период действия оптовых цен) и включать все издержки производства и плату за ту часть производственных фондов, величина которых не зависит от изменения горногеологических условий. Во вторую часть необходимо включать издержки производства и плату за производственные фонды, величина которых зависит от изменения горногеологических условий. Эта часть расчетной цены должна пересматриваться и утверждаться контролирующими органами одновременно с остальными плановыми показателями.

Формулу расчетной цены 1 тонны товарной продукции можно в общем виде представить следующим образом:

$$Ц = \frac{(C_1^б + E_н \cdot Ф_1^б) + (C_п + E_н \cdot Ф_п) + П^б + Б^б + У_ж^б}{A_0^б \cdot [(1 - р_в) \cdot \gamma_р + \gamma_в \cdot р_в] \cdot B_в}, \qquad (1)$$

где $Ц$ — расчетная цена 1 тонны товарной продукции в планируемом году, руб.;

$C_1^б$ — стабильная, не зависящая от изменения горногеологических параметров часть эксплуатационных расходов в базисном периоде, принятом для расчета цены, руб./год;

$Ф_1^б$ — то же, часть производственных фондов, руб.;

$C_п$ — зависящая от изменения горногеологических параметров часть эксплуатационных расходов в планируемом году в расчете на одинаковый с базисным периодом объем добычи руды, м³ ($A_0^б$), руб./год;

$Ф_п$ — то же, часть производственных фондов, руб.;

[1] Здесь нами введен термин «расчетные затраты предприятия», под которыми понимается себестоимость (C) плюс плата за основные и оборотные производственные фонды предприятия ($E_н Ф$).

$П^б$ — часть прибыли предприятий для образования фондов экономического стимулирования в базисном году, руб./год;

$Б^б$ — сумма ссудного процента по банковскому кредиту в базисном году, руб./год;

$\rho_н$ — нормативный коэффициент разубоживания руды (загрязнения ее породой) по объему в зависимости (при прочих равных условиях) от мощности и угла падения участков рудных тел, разрабатываемых в плановом году;

$\gamma_р$ — объемный вес руды в массиве, запланированной к добыче, т/м³;

$\gamma_п$ — объемный вес разубоживающей породы в планируемом году, т/м³;

K — коэффициент, учитывающий изменение в плановом году цен на материалы, сырье и энергию сравнительно с базисным периодом;

$У^б_ж$ — убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства в базисном году, руб./год;

$E_п$ — норматив платы за фонды;

$B_и$ — нормативный выход товарной продукции из сырой руды с содержанием железа, характерным для планируемого года (если добытая руда обогащается непосредственно на руднике);

$A^б_0$ — добыча сырой руды в базисном году, м³.

Вторую часть расчетных затрат предприятия, зависящую от изменения горногеологических параметров, например для специфических условий подземного рудника, можно представить следующим образом:

$$C_п + E_п \cdot Ф_п = (C + E_п \cdot Ф)_п + (C + E_п \cdot Ф)_{кк} + (C + E_п \cdot Ф)_{кпи} + \\ + (C + E_п \cdot Ф)_в + (C + E_п \cdot Ф)_{кш} + (C + E_п \cdot Ф)_м, \quad (2)$$

где $(C + E_п \cdot Ф)_п$ — расчетные затраты предприятия, учитывающие увеличение длины стволов и высоты подъема горной массы сравнительно с базисным периодом, руб./год;

$(C + E_п \cdot Ф)_{кк}$ — расчетные затраты предприятия, учитывающие объем крепежных работ всех горнокапитальных выработок горизонта, руб./год;

$(C + E_п \cdot Ф)_{кпи}$ — расчетные затраты предприятия на выполнение объема крепежных работ в планируемом году в подготовительно-нарезных выработках, руб./год;

$(C + E_п \cdot Ф)_в$ — расчетные затраты предприятия на водоотлив, руб./год;

$(C + E_п \cdot Ф)_{кш}$ — расчетные затраты предприятия, учитывающие общую величину стоимости действующих квершлагов и полевых штреков, изменение которой при прочих равных условиях зависит от угла падения рудной зоны и длины месторождения по простиранию, руб./год;

$(C + E_п \cdot Ф)_м$ — расчетные затраты предприятия на выполнение объема подготовительно-нарезных выработок, изменение которого при прочих равных условиях зависит от средней мощности участков рудных тел, подготавливаемых в планируемом году к эксплуатации, руб./год.

При составлении расчетной цены 1 тонны товарной продукции планируемого года необходимо, чтобы все эксплуатационные расходы и

стоимость производственных фондов, учитываемых в числителе, предусматривали обеспечение одинакового с базисным объема добычи руды. Тем самым создается материальная заинтересованность коллектива предприятия в изыскании резервов увеличения добычи руды, поскольку с ростом производства увеличивается масса прибыли и снижается себестоимость и фондоемкость 1 тонны добычи полезного ископаемого.

Для стимулирования повышения качества продукции в расчетные цены должны вводиться приплаты и скидки за каждый процент изменения содержания полезного компонента в руде против установленных нормативами. Для того чтобы исключить влияние скидок и приплат на прибыль в результате изменения содержания полезного компонента в самом массиве, необходимо при утверждении расчетной цены в базисном периоде установить для рудника стабильный нормативный ряд изменения содержания полезного компонента в товарной продукции в зависимости от изменения его содержания в рудных телах и вмещающих породах. Такие же нормативные ряды должны быть установлены и для других параметров.

Если разработанные по описанной выше методике расчетные цены элиминируют влияние изменения горногеологических условий на прибыль, то показатель рентабельности продолжает сохранять свою зависимость от последних.

$$R = \frac{П \cdot 100}{Ф}, \quad (3)$$

поскольку в знаменателе находится сумма производственных фондов планируемого года, величина которых может меняться под действием изменения горногеологических условий.

Следовательно, способ образования фондов экономического стимулирования за каждый процент уровня рентабельности в том виде, как рекомендуется в «Методических указаниях по переводу предприятий, объединений и отраслей промышленности за новую систему планирования и экономического стимулирования», неприменим для рудников.

Сохранить стимулирующую роль показателя рентабельности в повышении эффективности горнодобывающих предприятий, на наш взгляд, можно путем ежегодного корректирования нормативов образования фондов экономического стимулирования. Это возможно при использовании следующих формул:

$$l_{мп} = l^б_{мп} \frac{Ф^б \pm \Delta Ф_{гу}}{Ф^б}; \quad (4)$$

$$l_{рп} = l^б_{рп} \frac{Ф^б \pm \Delta Ф_{гу}}{Ф^б}; \quad (5)$$

$$l_{сж} = l^б_{сж} \frac{Ф^б \pm \Delta Ф_{гу}}{Ф^б}, \quad (6)$$

где $l_{мп}$; $l^б_{мп}$ — соответственно откорректированный и базисный норматив отчислений от прибыли в фонд материального поощрения за каждый процент планируемого уровня рентабельности в процентах к фонду заработной платы;

$l_{сж}$; $l^б_{сж}$ — то же в фонд социально-культурного и жилищного строительства;

$l_{рп}$; $l^б_{рп}$ — то же в фонд развития производства, в процентах к стоимости производственных фондов;

$Ф^б$ — стоимость производственных фондов в базисном году, принятая при расчете норматива отчислений, руб.;

$\pm \Delta\Phi_{гу}$ — величина роста (+), уменьшения (—) стоимости производственных фондов за счет изменения горногеологических условий в планируемом году сравнительно с базисным периодом.

Размеры процентного отчисления в фонды материального поощрения в базисном и планируемом году ($E^{б}_{мп}$ и $E_{мп}$) соответственно можно определить следующим образом:

$$E^{б}_{мп} = R \cdot l^{б}_{мп} = \frac{П^{б} \cdot 100 \cdot l^{б}_{мп}}{\Phi^{б}}; \quad (7)$$

$$E_{мп} = R \cdot l_{мп} = \frac{П \cdot 100 \cdot l_{мп}}{\Phi}. \quad (8)$$

Разделив (7) на (8), получим

$$\frac{E^{б}_{мп}}{E_{мп}} = \frac{l^{б}_{мп} \cdot \Phi \cdot П^{б}}{l_{мп} \cdot \Phi^{б} \cdot П}. \quad (9)$$

Для того, чтобы фонд материального поощрения не зависел от изменения горногеологических условий, необходимо, чтобы $E^{б}_{мп} = E_{мп}$ и $П^{б} = П$. Равенство $П^{б} = П$ достигается при составлении расчетных цен. Следовательно, для обеспечения равенства $E^{б}_{мп} = E_{мп}$ достаточно, чтобы

$$l_{мп} = l^{б}_{мп} \cdot \frac{\Phi}{\Phi^{б}},$$

где $\Phi = \Phi^{б} \pm \Delta\Phi_{гу}$.

Описанная методика составления индивидуальных расчетных цен и нормативов образования фондов экономического стимулирования требует детального учета всех ожидаемых изменений горногеологических условий в планируемом году. Это не вызовет дополнительных затруднений, поскольку необходимость учета этих показателей возникает и при существующих методах централизованного планирования хозяйственной деятельности предприятий. Достоинством метода является возможность более полно разграничить экономические результаты, обусловленные усилиями коллектива, от внешних или объективных факторов, не зависящих от его деятельности, что создает условия для более успешного внедрения новой системы планирования и экономического стимулирования на рудниках.

Фактор высокой изменчивости горногеологических условий на горнодобывающем предприятии должен учитываться также при разработке единых оптовых цен, по которым должны осуществляться все расчеты с потребителем. Нельзя допускать, чтобы сумма, полученная горнодобывающими предприятиями за отгруженную продукцию по расчетным ценам, превышала сумму, получаемую трестом, комбинатом или управлением от ее реализации потребителям по оптовым ценам. Для этого новые оптовые цены в будущем необходимо устанавливать из условия обеспечения нормальной рентабельности горнодобывающему предприятию в последний год действия новой оптовой цены, а коэффициенты металлургической ценности (для железных руд) определять из условия возможной отработки в этот период менее богатых участков месторождения.

Разница между средневзвешенной оптовой ценой по тресту, комбинату или управлению и средневзвешенной расчетной ценой по горнодобывающим предприятиям должна ежегодно в виде рентных платежей вноситься в государственный бюджет.

А. Попов,
В. Эйтингон,
И. Заикин

Опыт совершенствования внутрихозяйственного расчета

Организация действенного внутризаводского хозрасчета, доведение основных принципов экономической реформы до внутрипроизводственных подразделений является одним из важнейших путей повышения эффективности производства. Не случайно на предприятиях, работающих в новых условиях, вопросы совершенствования внутрихозяйственного расчета находятся в центре внимания.

В состав Министерства машиностроения для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов входят в основном небольшие предприятия с преобладанием мелкосерийного и серийного производства, что усложняет организацию хозрасчета.

По заданию планово-экономического управления министерства отраслевая лаборатория Научно-исследовательского экономического института Воронежского госуниверситета (НИЭИ ВГУ) изучила фактическое состояние внутризаводского хозрасчета на 119 предприятиях с самыми разнообразными условиями производства.

На всех обследованных предприятиях показатели хозрасчетной деятельности цехов подразделяются на утверждаемые и расчетные, однако состав этих групп неоднороден.

Анализ показал, что показатели объема товарной продукции и общего фонда заработной платы доводятся цехам в качестве утверждаемых на всех 119 предприятиях, а номенклатура изделий — на 116, показатели выработки на одного работающего — только на 73, численности персонала — на 70, средней зарплаты — на 46, прибыли — на 45 заводах (при этом себестоимость является расчетным показателем), а на 74 предприятиях цехам утверждается себестоимость продукции. Из 102 предприятий с технологической специализацией цехов прибыль планируется на 40 предприятиях, причем удельный вес их по количеству в каждом типе производства имеет тенденцию к возрастанию в зависимости от увеличения серийности производства, что вполне закономерно. Та же тенденция наблюдается и на предприятиях с предметно-замкнутой специализацией цехов. Однако в целом по этой группе предприятий удельный вес заводов, планирующих прибыль цехам, значительно ниже, чем по первой группе заводов. Из 17 обследованных подобных предприятий прибыль планируется только на пяти.

В зависимости от применения показателей прибыли или себестоимости в качестве утверждаемых показателей планируются также рентабельность производства или фондоотдача. Так, из 119 предприятий рентабельность (общая или расчетная) утверждается цехам на 38 заводах и фондоотдача — на 23 и лишь на 9 заводах цехам планируется плата за фонды. На 21 предприятии цехам планируется фонд материального поощрения, в том числе на 16 предприятиях — в качестве утверждаемого.

Методы расчета внутризаводских цен, необходимых при внедрении хозрасчета, имеют существенные различия. В большинстве случаев они основываются на цеховой себестоимости с прибавлением к ней части прибыли. Различие же этих методов состоит в размерах и принципах распределения прибыли по цехам и машинокомплектам (пропорционально себестоимости, производственной зарплате или стоимости основных фондов). Из 119 обследованных предприятий внутризаводские цены

применяются на 102, в том числе на 50 используются условно-оптовые цены на цеховые машинокомплекты. Суть этого метода состоит в том, что вся прибыль от изделия распределяется между цехами пропорционально цеховой себестоимости за вычетом материальных затрат и частично включается в цену машинокомплекта. Метод расчета условно-оптовых цен предназначен главным образом для цехов с технологической специализацией в условиях серийного, крупносерийного и массового производства. Таким методом пользуются 39 заводов из 60 с подходящими для него условиями, а также 9 заводов с мелкосерийным производством, для которого больше подходит метод планово-расчетных цен. Из 102 обследованных предприятий с технологической специализацией цехов методы условно-оптовых и планово-расчетных цен применяются на 55 заводах. На предприятиях с предметно-замкнутой специализацией цехов целесообразно пользоваться оптовыми ценами. Как показал анализ, из 17 заводов с такой специализацией эти цены применяются на 13.

Таким образом, предприятия по-разному организуют внутризаводской хозрасчет. В какой-то мере это объясняется различиями в масштабах, типе, структуре производства и специализации цехов, а в основном — отсутствием единой методики. Поэтому возникла необходимость обобщить опыт организации внутризаводского хозрасчета и выработать рекомендации по его совершенствованию. В 1968 году по заданию министерства НИЭИ ВГУ была разработана методика, согласно которой основным цехам машиностроительных предприятий (в качестве типовой схемы) целесообразно устанавливать следующие утверждаемые показатели: производство товарной продукции в стоимостном выражении; номенклатуру изделий в натуральном выражении, в том числе для экспорта; выработку на одного работающего; общий фонд заработной платы промышленно-производственного персонала; расчетную прибыль или себестоимость товарной продукции (смета затрат на производство); расчетную рентабельность (отношение расчетной прибыли к стоимости производственных фондов) или (в том случае, если не планируется прибыль) фондоотдачу (отношение объема товарной продукции к стоимости основных производственных фондов). Остальные показатели работы цехов относятся к расчетным и разрабатываются в подразделениях.

Особого внимания заслуживает вопрос о выборе в системе утверждаемых показателей внутризаводского хозрасчета показателя прибыли или себестоимости. Как было отмечено выше, этот вопрос не имеет однозначного решения. Выбор показателя зависит от конкретных условий производства. Однако с точки зрения стимулирования эффективного использования производственных фондов предпочтительными являются показатели прибыли и рентабельности. Поэтому их следует предусматривать для цехов с замкнутым производственным циклом и других цехов, где это возможно и целесообразно. Это относится главным образом к предприятиям с массовым, крупносерийным и серийным производством с относительно ограниченной номенклатурой изделий, где, как правило, обеспечивается создание нормативной базы и существует четкая система оперативно-календарного планирования и учета результатов деятельности цехов. На предприятиях с мелкосерийным и индивидуальным производством рекомендуется устанавливать цехам в системе утверждаемых показателей себестоимость продукции и фондоотдачу.

Большое значение имеет установление показателя рентабельности в качестве утверждаемого, поскольку себестоимость продукции, как известно, отражает лишь величину текущих затрат на производство. Амортизационные отчисления ввиду их незначительного удельного веса в себестоимости далеко не полностью отражают роль основных фондов в производстве продукции и недостаточно стимулируют эффективное использование их.

Целесообразность установления в качестве утверждаемого показателя расчетной, а не общей прибыли объясняется тем, что она в большей мере отражает эффективность использования производственных фондов. Из 45 обследованных заводов министерства, планирующих цехам прибыль, расчетная прибыль применяется на 32. При определении ее независимо от степени использования производственных фондов общая сумма прибыли цеха уменьшается на размер платы за фонды, которая определяется согласно установленному проценту к их стоимости. Таким образом, выполнение плана по общей прибыли не означает автоматического выполнения задания по расчетной прибыли, величина которой непосредственно зависит от степени использования производственных фондов.

Установление для цехов хозрасчетных показателей, близких по содержанию к показателям работы предприятия, сближает задачи цехов и предприятия, позволяет оценивать их работу по одинаковым критериям и создает единые интересы и единую основу для образования фондов материального поощрения на предприятии и в его подразделениях.

Представляется важным планировать цехам производительность труда. Опыт показывает, что недооценка роли этого показателя порождает отставание темпов роста производительности труда и ослабление ее связи с темпами роста средней заработной платы. Между тем вопрос повышения эффективности производства решается именно в низовых звеньях предприятия. Поэтому не случайно, что из 119 обследованных предприятий на 73 выработка на одного работающего планируется цехам в качестве утверждаемого показателя.

Особо следует рассмотреть вопрос о методах расчета внутризаводских цен, необходимых для планирования цехам прибыли и рентабельности, оценки их производственной деятельности и правильного отражения вклада каждого цеха в результате работы завода в целом. Прибыль по каждому изделию следует распределять в зависимости от того, сколько ее создано в каждом цехе. Для цехов с технологической специализацией целесообразны два вида цен: условно-оптовые для цехов с массовым и серийным производством и планово-расчетные для цехов с мелкосерийным и индивидуальным производством. Условно-оптовые цены на машинокомплекты цехов рассчитываются на каждый вид изделия на базе его плановой цеховой себестоимости и оптовой цены предприятия. Заводская прибыль на изделие распределяется по цехам пропорционально цеховой себестоимости за вычетом материальных затрат. Планово-расчетные цены на машинокомплекты в цехах также рассчитываются на базе плановой цеховой себестоимости с добавлением части прибыли, определяемой как произведение среднего процента рентабельности всех изделий на цеховую себестоимость машинокомплекта за вычетом материальных затрат. Такая методика расчета условно-оптовых цен, разработанная НИЭИ ВГУ, успешно используется на ряде заводов.

Более сложной является организация хозрасчета во вспомогательных цехах. Основная функция и главный критерий оценки деятельности вспомогательных цехов — качественное и бесперебойное обслуживание основного производства при достижении экономии плановой сметы затрат на производство работ и услуг.

Вспомогательным цехам (в качестве типовой схемы) целесообразно устанавливать следующие утверждаемые показатели: товарную продукцию (услуги) в стоимостном выражении; номенклатуру по видам работ (услуг) в натуральном выражении; выработку на одного работающего; общий фонд заработной платы ППП; себестоимость товарной продукции (смета затрат на производство); фондоотдачу — отношение объема товарной продукции (услуг) к стоимости основных производственных фондов.

На всех 119 обследованных предприятиях вспомогательным цехам планируется объем продукции, при этом на 72 заводах — в стоимостном выражении, а на остальных 47 — в нормо-часах. Необходимо иметь в виду, что в связи с большой и часто изменяющейся номенклатурой работ и услуг (инструментальные, ремонтно-механические цехи) разработка внутризаводских планово-расчетных цен на них представляет определенную трудность. Представляется целесообразным разрабатывать внутризаводские цены на услуги, исходя из укрупненных нормативов, на основе типовых представителей по группам инструмента, условной единицы ремонтной сложности по видам ремонта и т. д.

Специфика вспомогательных цехов определяет также сложность в установлении такого важнейшего показателя, как себестоимость продукции, которая утверждается цехам только на 72 из 119 обследованных заводов. Между тем расчет себестоимости отдельных видов услуг необходим для установления внутризаводских цен. Располагая планово-расчетными ценами, отражающими плановую цеховую себестоимость единицы различных видов услуг, можно составлять плановые калькуляции на единицу всех видов услуг вспомогательных цехов и рассчитывать сметы затрат на производство на последующие плановые периоды (с учетом снижения себестоимости на основе оргтехмероприятий).

Для упорядочения хозрасчетных отношений между вспомогательными цехами и другими подразделениями предприятия, а также с целью определения себестоимости продукции основных и вспомогательных цехов, зависящей непосредственно от их деятельности, стоимость услуг вспомогательных цехов следует относить на себестоимость продукции основных цехов и других заказчиков по фактическому потреблению услуг в планово-расчетных ценах с распределением затрат по соответствующим статьям цеховых расходов. Хозрасчетные отношения между исполнителями и потребителями должны основываться на принципе ответственности исполнителя за уровень себестоимости предоставленных услуг (отклонения от плановой себестоимости отражаются на хозрасчетной деятельности исполнителя) и потребителя — за количество потребленных услуг (отклонение в объеме потребленных услуг отражается на хозрасчетной деятельности потребителя по планово-расчетным ценам).

Для организации действенного хозрасчета и повышения материальной ответственности за ущерб, причиненный другим подразделениям, необходимо вводить также систему хозрасчетных претензий. Из 119 обследованных предприятий на 59 введены системы межцеховых претензий, включающие различный круг санкций. Рекомендуется ограничить межцеховые претензии конкретными видами потерь, которые могут быть точно учтены, и вводить их при условии, когда в действительности установлена вина того или другого подразделения в нанесении ущерба.

Важным условием достижения высоких темпов развития производства и повышения его эффективности являются материальная заинтересованность, сочетание коллективных и личных интересов работников в принятии и выполнении напряженных плановых заданий. Это предполагает зависимость размеров премирования работников подразделений от результатов их работы и работы предприятия в целом. Одним из важнейших источников премирования в новых условиях является фонд материального поощрения. С целью расширения оперативно-хозяйственной самостоятельности и инициативы внутрипроизводственных подразделений премирование работников подразделений за текущие результаты работы целесообразно производить из фондов материального поощрения, образуемых в структурных подразделениях предприятия. В связи с этим по мере совершенствования внутризаводского хозрасчета рекомендуется создавать фонды материального поощрения на текущее премирование работников в цехах. Для определения размера планового

фонда материального поощрения следует установить нормативы отчислений в процентах к плановому фонду зарплаты по следующей методике: структурным подразделениям в зависимости от их значимости в результатах производственной деятельности завода устанавливаются «коэффициенты значимости»; часть планового фонда материального поощрения завода, направляемая на текущее премирование отдельно для рабочих, ИТР и служащих, распределяется по структурным подразделениям пропорционально плановому фонду заработной платы, скорректированному на эти коэффициенты. Этот метод позволяет увязать фонды поощрения подразделений с соответствующим фондом завода и дифференцирует проценты премий по структурным подразделениям и категориям персонала. Фактическое начисление фонда материального поощрения по подразделениям рекомендуется производить в зависимости от выполнения ими фондообразующих показателей. Внедрение действенного внутризаводского хозрасчета на предприятиях и дальнейшее его совершенствование являются одним из важнейших направлений повышения эффективности производства.

О. Ильин

План и стимулы

Практическое применение на предприятиях работающих в новых хозяйственных условиях, методики исчисления фактических сумм фондов экономического стимулирования в зависимости от достигнутых результатов работы показало, что отдельные ее положения не стимулируют предприятия в принятии более напряженных плановых заданий на первые кварталы года.

При определении фактической суммы фондов за истекший квартал из суммы соответствующего фонда, определенной по итогам работы за прошедший с начала года период, исключаются все ранее произведенные отчисления. Такой порядок позволяет образовать фонды в размерах, полностью соответствующих достигнутым результатам работы предприятия в данном квартале.

Невыполнение плановых показателей, влияющих на размеры фондов экономического стимулирования, ведет к сокращению отчислений в сравнении с суммами, предусмотренными в финансовом плане предприятия, однако минимальный размер этих отчислений не может быть ниже 40 процентов плановых.

При этом предприятию небезразлично, в каком квартале не выполнен план.

Льгота по отчислению 40 процентов предусмотренных планом на квартал сумм фондов стимулирования имеет различную сущность в зависимости от периода ее предоставления: в I—III кварталах — это определенный аванс, погашаемый за счет снижения отчислений в последующие периоды, а в IV квартале — это безвозмездно направляемые в фонды средства. Поэтому для предприятия целесообразнее воспользоваться льготой именно в последнем квартале года.

Еще более значительно влияет на фактические размеры фондов экономического стимулирования действующая в настоящее время санкция

за невыполнение плана производства важнейших видов продукции в различные кварталы года.

В соответствии с принятым порядком сумму снижения отчислений в фонды экономического стимулирования за невыполнение плана производства важнейших видов продукции рекомендуется определять так, что если невыполнение плана выпуска такой продукции не восполняется в следующем отчетном периоде, то в расчете за соответствующий период (полугодие, 9 месяцев, год) отражается также сумма предшествующих снижений отчислений.

В результате, чем меньше невыполнение плана (в процентах) по рассматриваемому показателю в начале года при одинаковом невыполнении за год, тем на меньшую сумму снижается годовая сумма фонда, и наоборот. Так, невыполнение плана в сентябре (III квартал) обойдется предприятию вдвое большей суммой снижения отчислений в фонды, чем в октябре (IV квартал).

С другой стороны, чем больше времени прошло между периодом, когда план не был выполнен, и периодом, когда невыполнение было восполнено, тем на бо́льшую сумму уменьшаются отчисления в фонды стимулирования.

По нашему мнению, поскольку в настоящее время основой народнохозяйственного планирования являются годовые планы, на формирование фактических сумм фондов экономического стимулирования должны влиять годовые итоги работы предприятия, подобно тому как это принято при определении этих сумм в зависимости от выполнения плана по объему реализации продукции, прибыли и расчетной рентабельности.

Устранить указанные недостатки в системе образования фондов экономического стимулирования можно следующим образом.

Если предприятие при невыполнении плана использовало право на образование в каком-либо из кварталов года фондов поощрения в размере 40 процентов их плановых сумм, то в последующий период текущего или будущего года оно должно возместить определенную часть (например, половину) той суммы, которая была ему ранее авансирована (разница между 40 процентами отчислений и суммой фонда данного квартала, полученной по расчету). Остальная же часть должна покрываться за счет свободного остатка прибыли. При этом невыполнение плана (на одну и ту же величину) в любом из кварталов будет равноценно для предприятия. С другой стороны, государство не будет терять определенных сумм при невыполнении плана в IV квартале.

Рассмотрим это на условном примере. На предприятии при плановой сумме фонда материального поощрения на I квартал в 100 тысяч рублей в связи с невыполнением плана по фондообразующим показателям фактические отчисления составили 20 тысяч рублей. Оно получает право начислить в фонд 40 процентов плановой суммы, то есть 40 тысяч рублей, что на 20 тысяч рублей больше фактических отчислений. При расчете фонда за полугодие к начисленной сумме, считая нарастающим итогом, прибавляется половина той суммы, на которую был увеличен фонд в I квартале, или 10 тысяч рублей. Такой порядок следует применять независимо от того, в каком квартале предприятием направлялось в фонд 40 процентов плановой суммы. Если это произошло в IV квартале, то соответственно корректируется фонд I квартала будущего года.

Санкции за невыполнение плана по производству важнейших видов продукции предлагается осуществлять следующим образом. Если в текущем году план по этому показателю был не выполнен впервые, то сумма снижения отчислений в фонды стимулирования должна определяться нарастающим итогом с начала года. В зависимости от степени выполнения плана за следующий отчетный период может быть принят

один из трех вариантов (не считая полного восполнения невыполненных ранее объемов), приведенных в таблице.

	Вариант					
	первый		второй		третий	
	I квартал	полугодие	I квартал	полугодие	I квартал	полугодие
Невыполнение плана по производству важнейших видов продукции, %	5	2,5	5	4	5	2
Снижение отчислений за невыполнение плана по производству важнейших видов продукции нарастающим итогом, тыс. руб. . .	10	10	10	16	10	8
Сумма фактического снижения отчислений в фонд за отчетный период, считая нарастающим итогом, тыс. руб.	10	10	10	16	10	10
Сумма фактического снижения в фонд за отчетный квартал, тыс. руб.	10	—	10	6	10	—

Если рассчитанная нарастающим итогом сумма снижения отчислений в фонд не изменяется (первый вариант) или увеличивается (второй вариант) по сравнению с суммой, начисленной за предыдущий отчетный период, то сумма снижения за прошедший период берется по расчету (10 и 16 тысяч рублей соответственно). Если же в последующем периоде рассчитанная сумма снижения меньше расчетной за предыдущий период (третий вариант), то снижение определяется по итогам работы предыдущего периода (10 тысяч рублей). В случае полного восполнения не выпущенной ранее продукции целесообразно сохранить действующее положение.

Предлагаемый порядок уменьшения отчислений в стимулирующие фонды при невыполнении планов позволит решить проблему установления плановых заданий, имеющих равную напряженность по всем периодам года, и устранить одну из причин корректировки планов в течение года.

Л. Тимонина

О методах образования фондов экономического стимулирования

Экономическое стимулирование предусматривает усиление материального поощрения предприятий за улучшение экономических показателей работы, мобилизацию ресурсов, повышает заинтересованность в принятии более напряженных плановых заданий. При этом оплата работников ставится в непосредственную зависимость не только от результатов их индивидуального труда, но и от общих итогов работы предприятий, производственных объединений. Это является дальнейшим развитием социалистического принципа оплаты по труду. Система стимулирования промышленного производства связывает воедино интересы государства и предприятия, с одной стороны, и интересы предприятия и каждого его работника — с другой.

В связи с перестройкой планирования хозяйственной деятельности предприятий, производственных объединений, министерств и ведомств на основе показателей пятилетнего плана с распределением по годам систему экономического стимулирования также необходимо строить на основе показателей пятилетнего плана и стабильных нормативов отчислений от прибыли. Это — необходимое условие обеспечения единства планирования и экономического стимулирования как системы экономического руководства социалистическим производством.

Внедрение экономического стимулирования в промышленности на основе показателей пятилетнего плана позволит ускорить рост объема производства и повышать его эффективность в динамике; создать необходимые предпосылки для перспективного планирования и рационального использования фондов экономического стимулирования в планировании прироста производственных мощностей, совершенствовании техники и технологии, технической перевооруженности и повышения на этой основе производительности труда; построить систему экономического стимулирования на предприятиях и в производственных объединениях с учетом эффективности развития отдельных отраслей и народного хозяйства в целом.

Для решения главной задачи нашей экономики, поставленной декабрьским (1969 г.) Пленумом ЦК КПСС, — повышения эффективности производства важно сосредоточить основное внимание предприятий и объединений на решении важнейших задач отрасли (рост выпускаемой продукции и производительности труда, повышение фондоотдачи, снижение материалоемкости). Этому будет способствовать система стимулирования на основе стабильных нормативов отчислений от прибыли по схеме: министерство — производственно-хозяйственные комплексы (управления) — производственные объединения (предприятия). При разработке системы экономического стимулирования следует обеспечить максимальный учет следующих требований: фондообразующие показатели должны заинтересовывать в повышении эффективности производства, учитывать влияние факторов, не зависящих от деятельности предприятий (объединений), и специфику отраслей и производств, в которых они применяются. Методы расчета стабильных нормативов отчислений от прибыли должны быть научно обоснованными.

На новую систему планирования и экономического стимулирования переведены предприятия почти всех министерств, ведомств и различных организаций. Для большей части предприятий первым фондообразующим показателем является реализуемая продукция, для меньшей — расчетная прибыль. В качестве второго фондообразующего показателя почти все предприятия приняли уровень расчетной рентабельности. Однако принципы и методы образования фондов стимулирования во многих отраслях промышленности носят специфический характер и отражают особенность развития той или иной отрасли.

Особый интерес представляет опыт перевода на новую систему предприятий с убывающим уровнем рентабельности и темпами роста объема производства (добычи) с применением расчетных цен. Число предприятий такого рода особенно велико в угольной и нефтедобывающей промышленности. Так, при переводе угольных шахт образование фондов экономического стимулирования предусматривается путем прямого отчисления доли прибыли, рассчитанной на основе утвержденных в установленном порядке планов производства и расчетных цен. Уровень расчетной цены позволяет обеспечить плату за производственные фонды, платежи по процентам за банковский кредит, возмещение плановых затрат, отчисления в резерв министерства и фонды экономического стимулирования предприятий. При определении расчетной цены учитывается удельный вес прибыли, направляемой на образование

хозрасчетных фондов стимулирования (фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства и фонда развития производства).

Таким образом, фонды стимулирования в этой отрасли находились в прямой зависимости от увеличения или снижения расчетной прибыли. Однако в 1968 году вследствие низкого уровня рентабельности и недостаточности источников образования фондов экономического стимулирования предприятия угольной отрасли должны были использовать для создания указанных фондов более 75% сверхплановой прибыли.

Анализ данных по комбинату «Ворошиловградуголь» показывает, что, даже при новом способе образования хозрасчетных фондов только 29 шахт из 70 были обеспечены источниками формирования этих фондов в размере 50%. Это означает, что более половины шахт не имели достаточных источников для создания всех трех фондов. На 31 угольном предприятии такая обеспеченность составляла от 50 до 80% этих фондов. Две шахты этого комбината вообще не имели источников образования фондов и лишь восемь были полностью обеспечены ими. Это видно из данных таблиц 1 и 2.

Таблица 1

	Количество предприятий (шахт)	Фонд материального поощрения, тыс. руб.		
		сумма фонда по утвержденной исходной норме	сумма источников образования фонда	фактически начислено в фонд
Всего предприятий (шахты) по комбинату	70	13 247,8	7 625	8 832,1
в том числе предприятия (шахты), обеспеченные источниками образования фондов				
менее чем на 50%	29	5 233,4	2 169,2	2 854,3
от 50 до 80%	31	6 113,8	3 818,9	4 833,8
80 — 100%	8	1 582,8	1 456,9	1 144

Особенно затруднительным было положение предприятий, обеспеченных источниками образования фондов стимулирования лишь наполовину утвержденной им исходной нормы. Таким образом, если бы предприятия создавали фонды стимулирования только на основе принципов, изложенных в Методических указаниях, учитывающих особенности угольной отрасли и утвержденных Междуведомственной комиссией при Госплане СССР, то их размер составил бы около 30% сумм, исчисленных по исходной норме.

О том, как начисляли фонды экономического стимулирования на этих предприятиях, говорят следующие данные. Так, 69 предприятий указанного комбината должны были образовать фонд материального поощрения за счет отчислений от прибыли в сумме 7453 тысяч рублей (5,7% фонда заработной платы всех работающих). Фактическая сумма фонда составила 8872,5 тысячи рублей (6,4% фонда заработной платы), причем почти половину ее составили отчисления от сверхплановой прибыли.

Некоторые предприятия не обеспечили отчислений в фонды стимулирования вследствие невыполнения плана по прибыли. Так, на 25 предприятиях угольного комбината отчисления в фонд материального стимулирования составили 53% суммы, предусмотренной по плану. Эти предприятия с разрешения Междуведомственной комиссии выплачивают премии работникам участков и цехов, которые выполнили все технико-экономические показатели, но не улучшили их в целом по шахте в виде

Таблица 2

тыс. руб.

	Количество предприятий (шахт)	Сумма фонда по утвержденной исходной норме	Сумма источников для образования фонда	Фактически начислено фонда
Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства				
Всего предприятий (шахт) по комбинату	70	2621,0	632,0	911,0
в том числе предприятия (шахты), обеспеченные источниками образования фонда				
менее чем на 50%	66	2518,9	575,8	858,9
от 50 до 80%	1	24,6	15,6	27,4
„ 80 „ 100%	—	—	—	—
Фонд развития производства				
Всего предприятий (шахт) по комбинату	70	3972,9	1224,0	1639
в том числе предприятия (шахты), обеспеченные источниками образования фонда				
менее чем на 50%	59	3401,6	389,1	799,9
от 50 до 80%	2	108,8	60,1	73,1
„ 80 „ 100%	1	62,0	54,3	45,9
Свыше 100%	6	334,5	715,1	721

исключения за счет собственных оборотных средств с последующим восполнением их до установленной нормы.

Как известно, при переводе на новую систему фонды стимулирования образуются за счет того, что предприятия берут на себя дополнительные задания по реализации, прибыли и платежам в бюджет. Однако для предприятий ряда отраслей (как, например, черная металлургия) принять дополнительные обязательства по увеличению реализации продукции или прибыли не представлялось возможным. Кроме того, было установлено, что 90% прибыли, полученной каждым из них сверх плана, используется для создания фондов экономического стимулирования. Все расчеты по этим фондам на предприятиях черной металлургии производились в пределах утвержденных средних размеров нормы, при достижении которой им также будут установлены стабильные нормативы отчислений от прибыли.

По нашему мнению, весьма характерны методы и принципы образования фондов экономического стимулирования на предприятиях нефтедобывающей промышленности, которые переводились на основе согласованных уровней отраслевых нормативов и методики построения групповых нормативов для отраслей и объединений с растущими и падающими объемами реализации продукции (прибыли). Все предприятия этой отрасли были распределены на две группы — с убывающим и растущим объемом производства. Затем предприятия и объединения с растущей добычей нефти в свою очередь были распределены на шесть подгрупп в зависимости от темпов роста реализации, предусмотренных пятилетним планом (таблица 3).

Из таблицы следует, что в каждой из этих групп нормативы отчислений от прибыли за 1% роста реализации продукции образуются путем применения исходного уровня определенного интервала показателей и уровня отчислений за каждый дополнительный процент роста. При этом размер отчислений за исходный процент роста увеличивается

Таблица 3

Увеличение объема реализации в % к предыдущему году по пятилетнему плану	Исходный % роста реализации	Норматив отчислений		Общий размер отчислений	Число объединений в группе
		за исходный % роста реализации	за каждый дополнительный % роста реализации		
До 1,0	—	7,0	—	7,0	1
1,1—3,0	1,0	7,0	0,3	7,03—7,6	4
3,1—7,0	3,0	7,6	0,2	7,62—8,4	5
6,1—15,0	7,0	8,4	0,1	8,41—9,2	5
15,1—23,0	15 0	9,2	0,1	9,21—10,0	5
Свыше 23				10,0	

по интервалам показателей с 7 до 9,2%, а за каждый дополнительный процент снижается с 0,3 до 0,1% с таким расчетом, чтобы общий размер отчислений по мере увеличения темпов роста реализации возрастал с 7 до 10%. Для объединений с ростом реализации свыше 23% (6-я группа) предельный размер отчислений 10%. Групповые нормативы отчислений за уровень рентабельности в фонд материального поощрения построены по тому же принципу, что и за рост реализации продукции.

Аналогичная система была разработана и для предприятий со снижающимся объемом производства (где добыча нефти падает по не зависящим от предприятия причинам). Для этих объединений рост реализации или прибыли в качестве фондообразующего показателя использовать нельзя, поэтому стимулируется работа по сохранению объема реализации добычи нефти на уровне предыдущего года с учетом мероприятий, направленных на поддержание уровня добычи по сравнению с пятилетним планом. Применяется также шкала групповых нормативов отчислений от прибыли в фонды стимулирования.

Подобная система образования хозрасчетных фондов позволила этому министерству выступить инициатором разработки групповых нормативов отчислений от прибыли, которые поставили все объединения и предприятия этой отрасли в равные экономические условия. Все отчисления от прибыли в фонды стимулирования производились в зависимости от темпа роста продукции, предусмотренного в пятилетнем плане.

Особенностью ряда предприятий легкой промышленности является резкое колебание показателя рентабельности. Диапазон колебаний рентабельности, рассчитываемой как отношение прибыли к производственным фондам, в этой отрасли значительный — 1 : 4,4. Если же рассчитывать рентабельность как отношение прибыли к себестоимости товарной продукции, то различия меньше (1 : 2,3). Размеры производственных фондов в отрасли по первичной обработке шерсти относительно небольшие, поэтому для некоторых предприятий этой отрасли фондообразующим показателем являлась расчетная рентабельность, определяемая отношением расчетной прибыли к себестоимости товарной продукции. Рост выпуска некоторых видов готовой продукции (например, мытой шерсти) определяется по отгрузке ее.

Замена показателя объема реализуемой продукции на показатель роста объема отгрузки мытой шерсти (в тоннах) в большей степени отражает условия работы предприятий первичной обработки шерсти и является дополнительным стимулом к лучшему использованию производственных мощностей и увеличению выхода продукции. Эта система широкого применения не получила. Эффективность ее в настоящее время изучается.

При переводе на новые условия предприятий шелковой, трикотажной, текстильно-галантерейной, кожгалантерейной, валяльно-войлочной и других отраслей привлекают внимание методы их группировки в целях установления групповых нормативов отчислений от прибыли. Например, все предприятия первого Мосглавхлопрома Минлегпрома РСФСР были разделены по технологическому признаку на прядильные, ткацкие и отделочные, а прядильно-ткацкие фабрики в свою очередь были разделены на первую и вторую группы в зависимости от объема выпускаемой продукции. Эти предприятия имели групповые нормативы отчислений от прибыли, рассчитанные в пределах утвержденной в целом по группе исходной нормы для образования фондов стимулирования.

Аналогичные группы были образованы в Росглавобуви в зависимости от переработки продукции с ассортиментом различной трудоемкости.

В связи с этим были выделены группы, в которые вошли предприятия: с ассортиментом повышенной трудоемкости; малой трудоемкости; выше средней трудоемкости; со смешанной трудоемкостью. Внутри каждой группы они распределялись еще на четыре подгруппы в зависимости от уровня расчетной рентабельности. Для подгрупп определен групповой норматив отчислений от прибыли за темп роста реализуемой продукции и индивидуальный норматив за уровень расчетной рентабельности.

Для каждой из перечисленных групп была разработана шкала, в которой предусмотрено, что если планом намечен рост реализации продукции, значительно превышающий средний по группе по не зависящим от предприятия причинам (изменение ассортимента, специализация и др.), отчисления в указанные фонды за темп роста реализуемой продукции производятся по пониженным нормативам.

Однако в легкой промышленности из более чем 600 предприятий швейной отрасли всего лишь несколько создавали фонды экономического стимулирования по показателю темпа роста реализуемой продукции и уровню расчетной рентабельности, как это предусмотрено основной методикой.

Более чем трехлетний опыт работы предприятий швейной отрасли в условиях экономической реформы позволил оценить преимущества и недостатки новых методов стимулирования в этой отрасли и сделать вывод о том, что система формирования хозрасчетных фондов за уровень расчетной рентабельности и темп роста реализуемой продукции оказалась неэффективной. Было также обнаружено, что она не стимулировала рост производства, так как темпы роста реализуемой продукции этой отрасли в основном зависят не столько от трудовых усилий коллектива, сколько от качества и стоимости поставляемого сырья.

В связи с этим работники Министерства легкой промышленности СССР, изучив и обобщив опыт работы предприятий швейной отрасли, в 1969 году разработали новые принципы формирования фондов стимулирования — на основе прямых отчислений от суммы реализуемой продукции и расчетной рентабельности. На новую систему планирования по этому принципу было переведено 93 швейных предприятия. Их разделили на две группы. Первая (47 предприятий) образует половину фондов стимулирования в зависимости от объема реализуемой продукции по нормативам, выраженным за каждую тысячу рублей объема реализации продукции, а другую половину фондов — по нормативам, выраженным за каждый процент расчетной рентабельности. Вторая группа (46 предприятий) в целях усиления зависимости фондов стимулирования от роста производительности труда половину их образует в зависимости от объема продукции, исчисленной в НСО, другую половину, так же как и первая группа, то есть за каждый процент расчетной рентабельности. Кроме того, в случае перевыполнения плановых показателей по объему реализованной или выпуску валовой продукции и превышения планового уровня расчетной рентабельности дополнительные отчисления в фонды стимулирования производятся по нормативам, уменьшенным в следующих размерах. При перевыполнении плановых показателей от 100,1 до 103% норматив отчислений уменьшается на 30%, от 103,1 до 105% — на 50 и при перевыполнении на 105,1% и выше — на 70%.

Анализ указанных экспериментов позволит сделать соответствующие выводы и выбрать направление, по какому следует завершить перевод остальной части предприятий легкой промышленности.

Для ряда предприятий министерств и ведомств в виде опыта был предусмотрен порядок отчислений от массы прибыли. Предусмотрено четыре варианта выбора фондообразующих показателей, направленных на повышение эффективности производства и производительности труда. В первом варианте фонды стимулирования образуются по двум стабильным нормативам — от суммы реализации продукции (с учетом прироста, полученного за счет роста производительности труда) и массы расчетной прибыли; во втором — по двум стабильным нормативам от массы расчетной прибыли — от массы базовой прибыли и массы прироста прибыли с одновременным применением шкал понижающих коэффициентов; в третьем — по одному стабильному нормативу — от массы расчетной прибыли за вычетом прибыли, полученной за счет увеличения численности работников; в четвертом — по двум стабильным нормативам от массы расчетной прибыли — от массы базовой прибыли и массы прироста прибыли с одновременным применением коррективов, учитывающих среднеотраслевую норму прибыли и среднеотраслевой уровень рентабельности.

При этом расчетная прибыль исчисляется уже по-иному, то есть принимается балансовая прибыль, из которой вычитаются суммы прироста (уменьшения) расчетной платы за производственные фонды, процентов за кредит и фиксированных платежей по сравнению с суммой процентов за кредит и фиксированных платежей, рассчитанной в году перехода на новую систему.

Чтобы повысить заинтересованность предприятий в рациональном использовании производственных фондов, расчетную плату за их прирост взимали в размере 12% от среднегодовой стоимости прироста производственных фондов. Однако из перечисленных вариантов практическое применение в настоящее время нашли только два — первый и четвертый.

По первому варианту фонды стимулирования образовывали часть предприятий Министерства черной металлургии СССР, Министерства электротехнической промышленности, Министерства пищевой промышленности и др. Использовав первый вариант этой методики с некоторыми исключениями, в пищевой промышленности был интересно решен вопрос о переводе на новую систему большого количества мелких предприятий двойного подчинения. Были разработаны и согласованы с Междуведомственной комиссией при Госплане СССР нормативы отчислений от прибыли по Министерству пищевой промышленности автономных республик, управлениям и трестам в соответствии с утвержденной методикой МВК при Госплане СССР 2 декабря 1966 года. Однако МВК при Госплане СССР, учитывая особенности работы этих предприятий и их разрозненность, разрешила им образовывать хозрасчетные фонды по нормативам, выраженным в процентах от общего объема реализации продукции и массы расчетной прибыли, а в отдельных случаях даже по одному из этих показателей в пределах

средств, исчисленных в соответствии с указанными выше нормативами, утвержденными для министерства АССР, управления и треста в целом. Таким образом, этот метод позволил осуществить хозяйственную реформу на многих мелких предприятиях хлебопекарной промышленности.

Многие научные и практические работники считают, что фонды стимулирования следуют образовывать путем прямого отчисления от массы прибыли. Однако предварительные расчеты подтверждают тот факт, что эти фонды в этих случаях растут более быстрыми темпами, чем тогда, когда они образуются за темпы роста реализуемой продукции, при одних и тех же технико-экономических показателях.

В ближайшее время будет изучен и обобщен материал по эффективности применения этих принципов. По четвертому варианту в 1969 году были переведены 22 предприятия горного машиностроения Минтяжмаша. Этот принцип позволил данному министерству обеспечить равные экономические условия работы предприятий, производящих однородную продукцию и имеющих различную техническую оснащенность.

В отраслях народного хозяйства применяется довольно широкий диапазон принципов и методов образования хозрасчетных фондов стимулирования. Вместе с тем надо признать, что используемые в новой системе рычаги не всегда положительно воздействуют на технико-экономические показатели и не полностью обеспечивают реализацию одного из важнейших требований хозяйственной реформы — создание условий и стимулов для разработки максимально напряженных плановых заданий и роста производительности труда.

Для устранения этих недостатков нельзя, как нам представляется, согласиться с мнением многих экономистов, что для повышения роли и значения показателя производительности труда следует восстановить прежний порядок его планирования. Такая мера не приведет к ожидаемым результатам. Не решит этой проблемы и обязательный переход к образованию фондов экономического стимулирования по принципу прямых отчислений от прибыли.

Весьма сложный вопрос — выбор базы расчета фондов поощрения. В настоящее время выдвинут ряд предложений, направленных на то, чтобы не устанавливать связь поощрительных фондов с фондом заработной платы. Известно, что фонды премирования всегда планировались в меру роста заработной платы. В свою очередь рост фонда последней всегда рассчитывался либо с учетом прироста производственных мощностей, либо с дополнительными объемами работ, связанными в некоторых отраслях с природными ресурсами и направленными на сохранение объемов.

Технический прогресс также направлен не только на увеличение выпуска продукции и снижение ее себестоимости, но и на повышение качества продукции и улучшение условий труда, что в свою очередь обеспечивается дополнительными затратами не только по материальным, но и трудовым ресурсам (включая заработную плату).

Если же при этом образовывать фонды поощрения в зависимости от роста выпускаемой продукции, а не заработной платы, то значительная часть работающих на вновь организованных участках, на трудоемких подготовительных, транспортных работах и работах, связанных с улучшением качества продукции, окажется не обеспеченной фондом поощрения. В других отраслях может произойти обратное, особенно там, где удельный вес заработной платы в затратах незначителен.

Таким образом, есть все возможности совершенствовать применяемые методы образования хозрасчетных фондов, с тем чтобы эффективнее стимулировать рост производства продукции и производительности труда. Для обеспечения этих мер в первую очередь необходимо выработать научно обоснованные принципы и методы, на основе которых будут рассчитаны стабильные нормативы отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования, и установить их зависимость от изменения производительности труда. Для выбора фондообразующих показателей необходимо определить экономические границы их применения. На наш взгляд, заслуживает внимания разработанная Научно-исследовательским институтом труда схема выбора системы стимулирования. По предприятиям в пятилетнем плане рассматриваются показатели фондоемкости и уровень рентабельности в динамике. При этом, если в пятилетнем плане предусматривается снижение фондоемкости, то целесообразно применять в качестве фондообразующего показателя расчетную рентабельность. Такой же порядок следует распространить и на предприятия с высокой или средней рентабельностью.

Для низкорентабельных и планово-убыточных предприятий рекомендуется в качестве фондообразующего показателя применять расчетную прибыль. Для предприятий, на которых в предстоящем пятилетии предусмотрено повышение фондоемкости (например, в добывающих отраслях), что приведет к снижению расчетной рентабельности, рекомендуется применение в качестве фондообразующего показателя расчетной прибыли.

Расчетами установлено, что не всегда рост фондоемкости ведет к снижению расчетной рентабельности. В случаях, если рост фондоемкости перекрывается ростом отношения прибыли к объему реализованной продукции, рентабельность может возрастать. В настоящее время изучаются и другие предложения о выборе фондообразующего показателя расчетной прибыли, определяемой путем сопоставления приведенных затрат.

В связи с этим можно сделать следующие выводы. Ведущиеся в настоящее время поиски и конструирование каких-либо идеальных фондообразующих показателей, которые должны вытекать из показателей, эффективно определяющих оценку работы предприятий, представляют очень сложную и трудноразрешимую проблему. Важное место в ней занимают многие экономические категории, такие, как цена, плата за производственные фонды, применяемые формы кредита, фиксированные (рентные) платежи, введение расчетных цен. Совершенствование и согласованность их использования в комплексе являются необходимым требованием для более эффективного осуществления системы экономического стимулирования.

Первые опыты показывают, что принципы стимулирования не должны отражать индивидуальную специфику только данной отрасли, а должны быть построены по следующему признаку: для добывающих отраслей (угольная, нефтедобывающая, цветная, стройматериалы, газовая и т. д.); для обрабатывающих отраслей (машиностроение, химическая промышленность); для отраслей, производящих товары народного потребления (легкая, пищевая и др.); для отраслей, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье.

При этом целесообразно на пятилетие нормативы отчислений от прибыли рассчитывать, как правило, за рост объема реализуемой продукции, полученной за счет роста производительности труда, и за уровень расчетной рентабельности. Однако в тех отраслях, где такие нормативы нельзя определить и они будут рассчитаны другим способом, следовало бы суммы фондов, исчисленных по этим нормативам, увеличивать (уменьшать) с учетом роста производительности труда.

дискуссии и обсуждения

Об определении эффективности капитальных вложений при размещении производства

М. Мкртчян

Научно обоснованные методы определения экономической эффективности капитальных вложений при размещении производства имеют важное значение для повышения эффективности общественного производства. Основы этого заложены во втором издании Типовой методики определения экономической эффективности капитальных вложений, которая после длительного и широкого обсуждения утверждена постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР 8 сентября 1969 года. Она разработана с учетом принципов новой системы планирования и экономического стимулирования производства и по сравнению с предыдущим изданием в большей мере акцентирует внимание на использование показателей прибыли, что имеет большое значение для приближения проектных расчетов эффективности капитальных вложений к реальной действительности.

В то же время нам представляется, что возможности совершенствования методов определения эффективности этим не исчерпываются. Поэтому в данной статье мы затронем некоторые методологические вопросы, которые возникают при оценке эффективности в связи с разработкой схемы развития и размещения производительных сил РСФСР на период до 1980 года.

Прежде всего это касается критериев экономической эффективности. Согласно Типовой методике (пункт 6), критерием экономической эффективности капитальных вложений по народному хозяйству в целом и хозяйству союзных республик является прирост национального дохода (в сопоставимых ценах) по отношению к капитальным вложениям, вызвавшим этот прирост. Здесь же сказано, что в объемах капитальных вложений, принимаемых для расчета эффективности, учитываются вложения в сферу материального производства. Иначе говоря, в методике предполагается, что весь прирост национального дохода вызывается лишь производственными капитальными вложениями, и совершенно не предусматривается обратная связь, существующая между вложениями в непроизводственную сферу и ростом производительности труда в материальном производстве.

В то же время в Типовой методике предлагается при оценке эффективности капитальных вложений в зависимости от размещения предприятий учитывать капитальные вложения в строительство жилых, коммунальных, культурно-бытовых, торговых и других объектов и затраты на перебазирование рабочих и их семей. Следовательно, в целом по народному хозяйству и союзной республике критерий экономической эффективности не согласуется с критерием эффективности при размещении производства. В первом случае капитальные вложения в непроизводственную сферу не принимаются в расчет, а эффект от этих вложений учитывается в национальном доходе (чистой продукции) или прибыли. Тем самым показатель эффективности по союзной республике искусственно завышается. В результате теряются сопоставимость и правильная народнохозяйственная ориентация, необходимые при экономической оценке размещения производства. Такую несогласованность показателей, принятых в Типовой методике, едва ли можно оправдать особенностями расчетов по народному хозяйству в целом и при размещении производства.

Как известно, рост производительности труда и национального дохода в целом по народному хозяйству и союзной республике, так же как и при размещении производства, обусловлен воздействием ряда факторов, среди которых важную роль играют не только технический прогресс, углубление специализации производства и рост фондовооруженности труда, но и организаторская работа партийных, советских и хозяйственных органов, развитие науки, образования, улучшение жилищных и коммунальных условий, развитие здравоохранения и бытового обслуживания населения, расширение сети дошкольных учреждений, театров, кино, улучшение работы городского транспорта, организация отдыха трудящихся и др. Действие этих факторов становится ощутимым, когда непрерывный рост производительности труда и эффективности производства достигается без существенных капитальных вложений.

Можно спорить о том, какова роль каждого фактора в приросте национального дохода (чистой продукции), так как количественное их измерение весьма трудная задача. Однако бесспорно, что затраты на развитие непроизводственной сферы существенно повышают уровень материального благосостояния, культуры и деловой квалификации трудящихся и тем самым становятся важным фактором роста производительности труда и эффективности общественного производства. Поэтому, когда речь идет об определении эффективности в целом по народному хозяйству, этот фактор необходимо учитывать.

В связи с этим большой интерес представляют расчеты академика С. Г. Струмилина об объеме народного дохода СССР и важнейших факторах его роста за 50 лет. Анализ показывает, что рост производительности труда значительно опережает вложения в технику и обусловленный ими рост фондовооруженности. Нельзя не согласиться с тем, что «овеществляется исчисляемый у нас народный доход только в сфере материального производства, но производительность работников этой сферы увеличивается и за счет работников всех других сфер, обслуживающих науку и культуру. И было бы, пожалуй, немалой ошибкой попросту игнорировать этот их труд в общих подсчетах затрат и достижений страны»[1].

Очевидно, что при анализе экономической эффективности капитальных вложений по народному хозяйству в целом и по хозяйству союзных республик прирост национального дохода следует относить не только к капитальным вложениям в сферу материального производства, но и ко всем капитальным вложениям, включая непроизводственную сферу.

Другим важнейшим направлением совершенствования методики определения экономической эффективности капитальных вложений, на

[1] «Вопросы экономики», 1969 г., № 11, стр. 71.

наш взгляд, является критическая оценка целесообразности принятого деления экономической эффективности на «общую» (абсолютную) и «сравнительную». Общая применяется при планировании и проектировании, а сравнительная — при выборе вариантов решения хозяйственных или технических задач.

Прежде всего необходимо отметить, что это деление не имеет четко очерченных границ и едва ли оправданно по существу, так как планирование и проектирование нельзя рассматривать изолированно от выбора вариантов при решении хозяйственных и технических задач, который является органической частью планирования и проектирования. Но, если даже условно допустить такое деление, остается неясным вопрос, какой из указанных показателей является критерием эффективности при размещении производства.

На этот вопрос Типовая методика не дает однозначного ответа. В пункте 12 предусмотрено, что при размещении народного хозяйства и его отраслей осуществляются расчеты общей экономической эффективности капитальных вложений, а в пункте 20 сказано, что при размещении предприятий и их комплексов применяются расчеты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений.

Целевые функции, возникающие в зависимости от указанного деления, весьма различны. В Типовой методике установлены три показателя эффективности капитальных вложений. Для определения общей (абсолютной) эффективности приняты показатели максимума прироста национального дохода, включая налог с оборота, и максимума прироста прибыли без налога с оборота. Для определения сравнительной эффективности капитальных вложений и при сравнении вариантов с учетом районных различий принят показатель минимума приведенных затрат. Таким образом, предложено несколько показателей, но в них мера оценки экономической эффективности взаимно не согласована и совершенно несопоставима.

Если строго придерживаться Типовой методики, мерой оценки эффективности капитальных вложений при размещении производства должны быть: по народному хозяйству в целом и союзным республикам — вся вновь созданная стоимость, включая чистый доход общества; по отдельным отраслям промышленности — только часть чистого дохода общества, реализуемого в виде прибыли; по предприятиям и их комплексам — экономия от снижения текущих и капитальных затрат. Такой разнобой в определении экономической эффективности капитальных вложений трудно признать рациональным, так как размещение предприятий и их комплексов производится не изолированно от отрасли, от народного хозяйства в целом, а как органическое целое и направлено на повышение эффективности общесоюзного разделения труда.

Целесообразно рассмотреть вопрос о возможности единого подхода и принятии сопоставимой меры оценки при определении общей экономической эффективности использования действующих производственных фондов. Согласно пункту 19, эффективность определяется как отношение к сумме среднегодовых производственных фондов национального дохода (чистой продукции), когда речь идет об эффективности по народному хозяйству в целом, его отраслям и народному хозяйству союзных республик, и в другом случае массы прибыли, когда речь идет об эффективности отраслей промышленности, сельского хозяйства, транспорта, строительства, производственных объединений, а также отдельных предприятий и объектов.

Обращает на себя внимание недостаточная научная разработанность вопроса о назначении нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений. Как отмечалось выше, для различных уровней

и условий производства в Типовой методике принято три показателя эффективности. Однако нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений дан только для одного из указанных показателей — прироста прибыли. Правда, в пункте 22 Типовой методики говорится, что нормативный коэффициент эффективности устанавливается по народному хозяйству в целом. Но это не согласуется с тем, что критерием экономической эффективности капитальных вложений по народному хозяйству в целом принят прирост не прибыли, а национального дохода, для которого норматив не установлен.

Возникает необходимость вернуться к рассмотрению вопроса и о том, насколько правильно включение нормативного коэффициента эффективности в формулу приведенных затрат. В Типовой методике эта формула представлена в следующем виде:

$$C_1 + E_н K_1 = \text{минимум},$$

где K_1 — капитальные вложения по каждому варианту;
C_1 — текущие затраты (себестоимость) по каждому варианту;
$E_н$ — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений.

По своей природе нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений выражает не затраты, а прибыль. Сама величина этого коэффициента, принятая в размере не ниже 0,12, получена как отношение прибыли к стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Поэтому в указанной формуле с помощью коэффициента экономической эффективности определяется не сумма приведенных затрат, а сумма показателей минимума себестоимости и максимума прибыли. Не меняет положения и то, что на основе обратного соотношения капитальных вложений и прибыли или снижения себестоимости определяется срок окупаемости. С помощью его можно измерить не величину действительных капитальных затрат, а лишь время, в течение которого предполагается создать прибыль, равную сумме капитальных вложений. По существу критерий минимума приведенных затрат имеет в своей основе формулу цены производства, которая в этом случае рассчитывается в отрыве от общепринятых принципов ценообразования и установленной системы цен.

Отличаясь простотой, формула приведенных затрат находит применение в расчетах проектных организаций. Но ее методологическая основа остается весьма неубедительной. Не случайно, что до сих пор научного определения для этой формулы не найдено. Она не имеет под собой и отчетной базы, необходимой для сравнения. Государственная статистика и бухгалтерский учет в течение многих лет тщательно обходят ее. Обращает на себя внимание, что часто данные проектной и фактической эффективности значительно различаются и малосопоставимы. Можно условно допустить, что данная формула позволяет получить сумму текущих и капитальных затрат, но нельзя доказать, что для приведения к одинаковой размерности годовой объем капитальных вложений необходимо принимать в сумме, значительно превышающей годовую сумму амортизации и оборотных средств, которые фактически учитываются в текущих затратах (себестоимости продукции). Не доказано также, что размер приведенных годовых капитальных вложений должен быть значительно выше суммы, выплачиваемой по банковскому проценту за долгосрочные ссуды, а размер приведенных годовых капитальных затрат — равняться точному размеру годовой прибыли.

Допустим, что каким-то образом найдены ответы на эти вопросы. Однако и в этом случае критерий минимума приведенных затрат не согласуется с принципиальным положением пункта 5 методики о том,

что эффективность капитальных вложений определяется сопоставлением эффекта и затрат. Экономия от снижения себестоимости имеет большое значение, но не выражает всего экономического эффекта, получаемого в виде роста прибавочного продукта и чистого дохода общества. Она является лишь частью прибыли. Относительная величина этой экономии крайне непостоянна. Удельный вес ее в прибыли резко колеблется в различных отраслях, подотраслях, на отдельных предприятиях.

Очень важно, что повышение качества продукции при размещении промышленности, достигаемое во многих случаях при увеличении ее себестоимости и удельных капитальных вложений, не стимулируется критерием минимума затрат. Опыт нефтеперерабатывающей промышленности показывает, что повышение качества продукции, освоение производства новых видов ее и расширение ассортимента продукции при прочих равных условиях требуют дополнительных капитальных и текущих затрат. Так, если качество бензина марки А-66 довести до уровня, соответствующего марке А-72, себестоимость производства тонны его увеличится на заводе на 2 рубля. Однако оптовая цена промышленности на бензин марки А-72 выше, чем на бензин марки А-66, на 12 рублей. Следовательно, несмотря на увеличение себестоимости, дополнительная прибыль на каждую тонну бензина повышенного качества составляет 10 рублей. Критерий минимума приведенных затрат часто приходит в противоречие с задачей повышения качества продукции и действительного роста эффективности производства.

По перечисленным и другим причинам формула приведенных затрат, на наш взгляд, не может сколько-нибудь правильно отражать размер экономического эффекта и претендовать на роль критерия экономической эффективности капитальных вложений. Правда, сторонники этого критерия считают, что его недостатки не влияют на результат, когда необходимо определить, насколько один вариант эффективнее другого. Но с этим согласиться нельзя.

Варианты обязательно должны оцениваться по формуле общей (абсолютной) эффективности, так как формула сравнительной эффективности не имеет под собой базы для сравнения с лучшими показателями эффективности, достигнутыми в данной отрасли производства, и не позволяет определить, в какой мере сравниваемые варианты отвечают последним достижениям технического прогресса. Поэтому, если нет абсолютной оценки, относительно лучший вариант, выбранный из числа рассматриваемых, может дать дорогу отсталой, экономически малоэффективной технике.

Следовательно, важнейшим условием экономически наиболее эффективного решения задачи является общая (абсолютная) оценка эффективности, которая позволяет определять одновременно сравнительную эффективность при выборе вариантов полнее и точнее, чем формула приведенных затрат. Оценка по общей эффективности имеет и то преимущество, что она базируется на государственной отчетности от предприятия до министерства, отвечает интересам хозяйственного расчета и может стимулировать эффективность производства в каждом звене хозяйства. В этом случае для расчетов могут приниматься официальные сопоставимые данные по проектам, сметам, планам и отчетам, а не условно рассчитываемые показатели.

Нам представляется, что методика должна предусматривать единый сквозной критерий экономической эффективности капитальных вложений и соответствующий ему единый показатель эффективности, нормативная величина которого может меняться во времени и дифференцироваться по отраслям. Как показывает анализ отчетных данных, существует определенная зависимость между уровнем фондоемкости

отрасли и коэффициентом эффективности капитальных вложений: чем ниже фондоемкость, тем выше норма прибыли, и наоборот. Эта тенденция с некоторыми исключениями носит достаточно выраженный характер.

С помощью единого критерия экономической эффективности капитальных вложений и дифференцированных нормативов можно оценивать и сравнивать эффективность при любых направлениях капитальных вложений, на разных уровнях — от размещения предприятия до размещения отрасли. Вместе с тем надо подчеркнуть, что экономическая эффективность капитальных вложений сама по себе недостаточна для решения задачи и является лишь одним из важнейших критериев при обосновании размещения производства по территории. Установление единого критерия экономической эффективности капитальных вложений не противоречит тому, что существуют другие критерии и факторы, которые могут играть решающую роль при размещении производства (балансы топливно-энергетических, минеральных, водных, земельных, лесных и других ресурсов, баланс трудовых ресурсов, природно-климатические условия, социальные, политические, оборонные и другие соображения).

По нашему мнению, единым критерием экономической эффективности капитальных вложений может служить принятый в Типовой методике показатель прироста прибыли по отношению к капитальным вложениям. При этом следовало бы добавить, что при определении экономической эффективности в общем объеме капитальных вложений должны учитываться капитальные вложения также в непроизводственную сферу. Только в виде исключения возникает необходимость вместо прибыли использовать отношение экономии от снижения себестоимости по отраслям и предприятиям, где применяются расчетные цены, а также по планово-убыточным предприятиям, как это предусматривается Типовой методикой.

Одновременно с показателем прироста прибыли важнейшим критерием экономической эффективности капитальных вложений при размещении производства следует считать производительность труда. В Типовой методике этот показатель отнесен к числу дополнительных, что едва ли правильно. В свете решений декабрьского (1969 год) Пленума ЦК КПСС, учитывая напряженность баланса трудовых ресурсов на перспективу, ясно, что для обеспечения устойчивых высоких темпов развития промышленности огромное значение приобретает увеличение продукции при относительно меньшем числе работников. Этот вопрос не нашел должного отражения в Типовой методике. Нам представляется, что в ней необходимо предусмотреть специальный раздел, посвященный определению и оценке уровня производительности труда в сравниваемых вариантах как одного из главных экономических критериев эффективности при размещении производства.

В методологическом отношении серьезной доработки требует положение о том, что при оценке эффективности капитальных вложений в зависимости от размещения предприятий необходимо учитывать варианты и эффект как в том звене хозяйства, по которому намечается их осуществление, так и в смежных (сопряженных) отраслях производства или у потребителя. В принципе такое требование является логичным, поскольку развитие производства экономически эффективных видов продукции приводит к повышению эффективности в других отраслях производства. Так, ускоренное развитие добычи нефти и газа в Западно-Сибирской низменности оказывает все большее влияние на улучшение структуры топливного баланса страны и повышение технико-экономических показателей нефтяной, нефтеперерабатывающей, нефтехимической и электроэнергетической промышленности СССР и дру-

гих звеньев хозяйства. Однако пока не удалось определить размеры затрат и эффекта во всех смежных звеньях производства и применения продукции. Даже в том случае, когда определяется эффективность капитальных вложений в производство одного вида продукции, например электроэнергии, возникает необходимость определить одновременно объем капитальных вложений и размеры экономического эффекта в ряде таких отраслей, как топливная, металлургическая промышленность, машиностроение, транспорт и другие, а также в большом количестве отраслей, выступающих потребителями данной продукции. Наборы отраслей значительно расширяются при расчете затрат и эффекта, вызываемых капитальными вложениями в производство многономенклатурной продукции, поскольку различные ее виды имеют свои сферы потребления, показатели затрат и эффекта.

Если пойти по этому пути, возникает необходимость в весьма сложной, громоздкой и в то же время далеко не точной системе расчетов, которые должны выполняться каждый раз для определения величины затрат и эффекта по каждому виду продукции в смежных (сопряженных) отраслях производства и сферах применения.

Не существует даже условного примера решения этой задачи в методическом плане. В конце 1969 года ЦЭМИ АН СССР, Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР и СОПС при Госплане СССР опубликовали разработанные ими «Основные положения оптимизации развития и размещения отдельных отраслей производства». В этой работе приведены примеры оптимизации развития и размещения отдельных отраслей промышленности с применением ЭВМ. Однако ни в одном из них не сделана попытка определить величину затрат и размеры эффекта в смежных (сопряженных) отраслях производства и сфере потребления продукции.

Объясняется это не только тем, что здесь имеются большие трудности из-за отсутствия необходимой информации, которую можно было переработать с применением электронно-вычислительных машин. Главная трудность состоит в другом. Эффект от капитальных вложений в производство продукции достигается не только трудом работников звена, в котором определяется эффективность, но и трудом в смежных (сопряженных) отраслях производства, трудом работников сферы применения, и в большинстве случаев затраты труда и эффект в каждом из указанных звеньев хозяйства неотделимы от производства других видов продукции.

В настоящее время возможно с помощью межотраслевых балансов получить отчетные данные лишь о затратах на единицу продукции в среднем по отрасли. Что касается затрат и эффекта, которые будут в перспективе в каждом из указанных звеньев по отдельным видам продукции, то это пока нерешенная задача.

Иначе говоря, речь идет о весьма сложном разделе экономической науки. Здесь степень методологической разработки находится на таком уровне, что трудно сказать конкретно, как надо выполнять требования Типовой методики об учете затрат и эффекта в смежных (сопряженных) отраслях и сфере применения продукции при определении эффективности размещения промышленности. Именно поэтому в отраслевых инструкциях и экономических расчетах проектных организаций этот вопрос практически не решается. Очевидно, было бы целесообразно исключить из Типовой методики положения и требования, которые хотя теоретически правильны, но пока неосуществимы и могут внести разнобой в практику плановых и проектных расчетов.

К числу вопросов экономического обоснования размещения производства относится методически правильное формирование и сравнение технико-экономических показателей вариантов размещения промышленности с учетом районных отличий. В Типовой методике имеется указание, что сравниваемые варианты капитальных вложений должны быть приведены в сопоставимый вид по всем признакам (объему продукции, ее составу, качеству, срокам изготовления и т. д.), кроме признака, эффективность которого определяется. Порядок приведения в сопоставимый вид в Типовой методике не установлен.

Этот вопрос приобретает особо важное значение при выборе района и пункта строительства новых или расширения и реконструкции действующих предприятий, так как в каждой отрасли и подотрасли промышленности имеются свои особенности и существенные районные различия как по условиям и объемам производства, так и по качеству продукции и условиям ее применения.

В Типовой методике дана ссылка на то, что порядок приведения вариантов в сопоставимый вид указывается в отраслевых инструкциях. Однако надо признать, что такого указания совершенно недостаточно для обеспечения методологического единства при решении этой задачи в отраслевых инструкциях и конкретных проектах.

Как показывает опыт промышленности, приведение вариантов в сопоставимый вид по объему производства и качеству продукции осуществляется по малообоснованным коэффициентам и при отсутствии единого методологического подхода. В большинстве случаев это порождает условности и погрешности, которые по своей величине значительно превышают искомое значение эффективности.

Казалось, что приведение, например, различных видов топлива к условному топливу с помощью коэффициентов калорийности широко принято и приемлемо. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что это не обеспечивает их экономической эквивалентности и сопоставимости по качеству. Так, бензин, керосин, дизельное топливо и топочный мазут, мало отличаясь по калорийности, имеют совершенно различные потребительские свойства и оптовые цены промышленности. Экономически и качественно неэквивалентны и одинаковые калории условного топлива в коксующихся и бурых углях, в природном и попутном нефтяных газах и др. Одинаковые калории отдельных видов топлива различаются между собой по природным свойствам и направлению обеспечения конкретных потребностей народного хозяйства, по уровню затрат на производство, транспортировку и применение, по коэффициенту полезного действия и удобству потребления, по условиям труда и санитарного состояния воздушного бассейна городов и др.

Практически не разработана также методика приведения в сопоставимый вид по объему производства и качеству продукции вариантов обеспечения промышленности минерально-сырьевыми, земельными, лесными, водными и другими ресурсами. Даже месторождения одного и того же полезного ископаемого различаются по запасам, продуктивности, горногеологическим условиям эксплуатации и качеству продукции. Необходимо разработать более доступный и менее спорный метод оценки и сравнения районных различий, чем требование о приведении в сопоставимый вид вариантов по объему производства и качеству продукции.

Не только выгодно расположенные территориально, но более богатые по количеству и качеству и благоприятные по природным свойствам и условиям эксплуатации естественные ресурсы позволяют повысить общественную производительность труда и полнее обеспечить потребности народного хозяйства. Так, потребности народного хозяйства Советского Союза в нефти, газе, угле, электроэнергии, лесе, продукции лесопереработки, цветных металлах и т. д. ежегодно увеличиваются и в перспективе достигнут огромных масштабов. Подавляющая же часть этих ресурсов размещена в восточных районах. Поэтому при данном

уровне изученности природных богатств и достигнутом уровне техники скорейшее вовлечение их в хозяйственный оборот является одним из решающих факторов, обусловливающих необходимость увеличения народнохозяйственных капитальных вложений в восточных районах.

Отсюда проблема повышения уровня обоснования размещения производства по территории на основе широкого использования системы перспективных материальных балансов является исключительно актуальной. Отраслевые научные и проектные институты в своих технико-экономических обоснованиях и проектах на расширение действующих и строительство новых предприятий разрабатывают перспективные материальные балансы производства и потребления отдельных видов продукции промышленности и сельского хозяйства. Однако сейчас создалось такое положение, когда каждый отраслевой институт в этом вопросе предоставлен сам себе. Одни и те же балансы, например топлива, проката черных металлов, строительных материалов и другие, составляются одновременно многочисленными институтами и поэтому неодинаковы. Нет единой методики, не централизованы разработка и обобщение перспективных балансов по территории областей, краев, автономных и союзных республик. Каждый отраслевой институт, министерство, ведомство составляют ориентировочные балансовые расчеты на длительную перспективу, исходя из своих предположений о темпах и пропорциях развития хозяйства на территории данной области, экономического района, из своих воззрений на перспективный баланс трудовых ресурсов, межобластной и межреспубликанский материальный обмен, на импортно-экспортные поставки и т. д.

Едва ли можно строить иллюзии относительно научной обоснованности и согласованности таких балансов с перспективами комплексного развития хозяйства областей, краев, автономных и союзных республик и их ролью в общесоюзном разделении труда.

Следовательно, одним из важных направлений улучшения размещения производства по территории страны является организация разработки единой системы территориальных материальных балансов по областям, краям, автономным и союзным республикам за отчетный период и на длительную перспективу с целью создания базы взаимоувязанной официальной информации, которой могли бы пользоваться при размещении производства плановые органы, министерства, ведомства и их институты.

Только при широком применении балансового метода и долгосрочных прогнозов можно наиболее полно использовать для повышения эффективности общественного производства огромные возможности, которые открываются территориальным расширением новых богатейших источников минерально-сырьевых, топливных и энергетических ресурсов и техническим прогрессом в развитии транспортных средств, обеспечивающих экономически эффективные передачи на большие расстояния топлива, электроэнергии, воды и других ресурсов.

К сожалению, на практике подчас не учитывается, что размещение производства является более широкой и сложной народнохозяйственной проблемой, чем решение чисто транспортной задачи. Определение экономической эффективности при размещении производства заключается не в том, чтобы учитывать только транспортные различия, а остальные районные различия нивелировать и искусственно создавать равновеликие и равнокачественные варианты. Наоборот, необходимы всесторонние балансовые расчеты на перспективу, количественный и качественный анализ районных различий и их экономическая оценка. Для этого следует выявлять эти различия как важнейшие факторы размещения, с тем чтобы выбирать вариант, показатели которого в большей мере отвечают потребностям развития народного хозяйства по объему производства, качеству продукции и ее рентабельности.

Для экономического сравнения положительных и отрицательных сторон районных различий, по-видимому, необходимо наряду с расчетами балансов добиваться стоимостной оценки их. При таком подходе большое значение приобретает оценка продукции по ценам и транспортной работы по тарифам. Стоимостная оценка вариантов размещения производства по ценам, тарифам и определение рентабельности соответствуют действительным хозрасчетным отношениям предприятий и их роли в создании национального дохода. Несмотря на известные недостатки ценообразования, такая стоимостная оценка позволяет определять реальные возможности экономии и одновременно учитывать источники финансирования расширенного воспроизводства за счет прибыли и амортизационного фонда. Стоимостная оценка имеет огромные преимущества по сравнению с искусственными расчетами приведенных затрат, не отражающих ни планового, ни фактического уровня затрат отдельных предприятий и отраслей промышленности в целом. Одновременно со стоимостной оценкой вариантов размещения производства по ценам и тарифам возникает необходимость усиления и ускорения экономических исследований по стоимостной оценке тех природных ресурсов, на которые цены и тарифы отсутствуют.

В заключение следует отметить, что рассматриваемые выше направления совершенствования методики делятся на две группы вопросов. Первая группа в методологическом отношении требует проведения дополнительных комплексных научных исследований силами ряда отраслевых и общеэкономических институтов. К их числу, на наш взгляд, относятся следующие:

единая методика разработки укрупненных нормативов и расчетных экономических оценок на разведанные запасы минерально-сырьевых, земельных, лесных, водных ресурсов в количествах, предусмотренных в сравниваемых вариантах;

методика определения затрат и эффекта в смежных (сопряженных) отраслях производства и в сфере потребления данной продукции;

методика учета и экономической оценки районных различий.

Ко второй группе относятся предложения, которые могут быть осуществлены при уточнении и доработке методики определения экономической эффективности капитальных вложений при размещении производства по территории страны:

за единый сквозной критерий определения экономической эффективности капитальных вложений при различных их направлениях и уровнях — от размещения предприятий до размещения отрасли — принять прирост прибыли;

формулу общей (абсолютной) эффективности принять за основу определения величины экономического эффекта, вызываемого капитальными вложениями (в связи с этим формула сравнительной эффективности является излишней);

было бы правильно включать в общий объем капитальных вложений при анализе прироста национального дохода по хозяйству союзных республик и народному хозяйству в целом капитальные вложения не только в сферу материального производства, но и в непроизводственную сферу;

целесообразно исключить из методики два положения, которые в методологическом отношении разработаны недостаточно (требование об учете затрат и эффекта в смежных или сопряженных отраслях производства и в сфере применения продукции и требование о приведении сравниваемых вариантов капитальных вложений в сопоставимый вид по объему производства и качеству продукции);

одним из экономических методов оценки районных различий в вариантах размещения производства можно рекомендовать стоимостную оценку вариантов производства по оптовым ценам промышленности, а электроэнергии и транспорта — по тарифам;

рассмотреть и решить вопрос об организации разработки системы перспективных территориальных материальных балансов важнейших видов продукции промышленности и сельского хозяйства, а также перспективных балансов минерально-сырьевых, земельных, лесных, водных ресурсов по областям, краям, автономным и союзным республикам;

повысить роль показателя производительности труда как важнейшего критерия эффективности размещения производства по территории страны и основы дальнейшего повышения экономической эффективности общественного производства.

М. Витт

Об экономических стимулах рационального использования природных ресурсов

В общей системе экономических рычагов, способствующих повышению эффективности общественного производства, важное значение приобретает стимулирование рационального использования природных ресурсов. Эта проблема содержит в себе оценку природных ресурсов как на стадии эксплуатации их в различных отраслях материального производства, так и на стадии планирования и проектирования строительства.

Экономическая реформа положила начало действию ряда экономических стимулов рационального использования природных ресурсов. Среди них фиксированные (рентные) платежи за счет прибыли предприятий, отчисления в доходы бюджета за счет себестоимости предприятий на покрытие расходов по геологическим и геологопоисковым работам, увеличение размера попенной платы за счет себестоимости продукции лесозаготовительных организаций, компенсация за использование сельскохозяйственных и лесных угодий для нужд строительства. Большое значение придается штрафам, налагаемым в административном порядке на должностных лиц и граждан, виновных в сбросе неочищенных сточных вод и нарушении земельного законодательства. Например, лица, виновные в порче сельскохозяйственных и других земель, загрязнении их производственными и иными отходами и сточными водами, в бесхозяйственном использовании земель, в невыполнении обязательных мероприятий по улучшению их, подвергаются штрафу в размере до 100 рублей.

Однако в ряде случаев природные ресурсы используются недостаточно эффективно. При добыче нерудных ископаемых потери на некоторых карьерах достигают 50 процентов. Уменьшаются запасы спелого леса, что может привести в ряде областей к сокращению древесины в несколько раз. Уже после принятия Основ земельного законодательства, направленных на повышение эффективности использования земли, в Армянской ССР для строительства и других целей было отведено свыше тысячи гектаров сельскохозяйственных угодий, в том числе

763 гектара пашни и ценных многолетних насаждений, 457 орошаемых гектаров.

Поэтому есть необходимость в совершенствовании существующих и введении новых стимулов рационального использования природных ресурсов. Естественно, что специфика потребительной стоимости каждого природного ресурса определяет и характер экономических рычагов, стимулирующих его рациональное использование.

Система фиксированных (рентных) платежей введена для предприятий небольшого круга отраслей добывающей промышленности: газовой, нефтяной, железорудной. Из общей суммы фиксированных платежей, вносимых в бюджет, на долю этих отраслей промышленности приходится около 60 процентов. По данным А. Коровушкина [1], на предприятиях республиканского подчинения РСФСР фиксированные платежи по отчету за 1968 год составили 13 процентов общей суммы поступлений в бюджет, за девять месяцев 1969 года — 7,2, по расчетам на 1970 год — 6,7 процента. Если сделать перерасчет только для предприятий добывающей промышленности, то получим следующие показатели соответственно по годам: 7,8; 4,3; 4 процента.

Следовательно, стимулирующая роль фиксированных (рентных) платежей в добывающей промышленности постепенно ослабевает. Такая тенденция будет продолжаться, если не расширить сферу использования фиксированных платежей и не изменить принципы их определения. Последнее тесно переплетается с совершенствованием существующей системы ценообразования в добывающей промышленности.

Фиксированные (рентные) платежи предусмотрены для предприятий, работающих в наиболее благоприятных природных и экономических условиях. Они должны представлять собой ту часть дифференциальной ренты, которая не изымается через систему зональных цен. Это своего рода экономический инструмент выравнивания рентабельности предприятий внутри отрасли.

Фиксированные платежи предполагают для всех предприятий данной отрасли, так же как и для их потребителей, установление единой оптовой цены (отраслевой, территориальной) на одноименную продукцию. Эта цена должна иметь максимально возможное приближение к общественно необходимым затратам на производство продукции. Размер ставки рентных платежей должен находиться в обратной зависимости от уровня индивидуальных затрат. Это требование не всегда соблюдается.

По опубликованным данным [2], в газовой промышленности рентные платежи находятся в ряде случаев в прямой зависимости от уровня себестоимости (с учетом затрат на геологопоисковые и разведочные работы). По Красногвардейскому управлению себестоимость добычи 1000 кубометров газа составляет 1,45 рубля и рентные платежи — 2,60 рубля, а по Северо-Донецкому управлению эти показатели соответственно равны 2,36 и 6,15 рубля.

Представляется целесообразным ввести рентные платежи и в других отраслях добывающей промышленности. Это позволит создать единую систему изъятия в бюджет дифференциальной ренты. Вместе с тем это будет способствовать сокращению доли свободного остатка прибыли, которая в настоящее время столь велика (до 80 процентов) в общей сумме платежей в бюджет. Достаточно сказать, что на тех

[1] А. Коровушкин. Совершенствование системы платежей из прибыли предприятий в бюджет. «Финансы СССР», 1970 г., № 2, стр. 58.

[2] См. статью А. Бренц, А. Николашкин, А. Петренко. О рентных платежах в газовой промышленности. «Плановое хозяйство», 1969 г., № 2.

предприятиях, которые уплачивали фиксированные платежи, свободный остаток прибыли в общей ее массе составлял в 1968 году не более 30 процентов.

Попенная плата в лесозаготовительной промышленности по своему экономическому содержанию отличается от фиксированных (рентных) платежей. Она взимается с предприятий, имеющих не только положительную дефференциальную ренту, но и отрицательную. В основе формирования попенной платы лежат издержки производства на возобновление вырубаемых лесов и дифференциальная рента.

С целью усиления стимулирующей роли попенной платы целесообразно вносить ее в бюджет из прибыли предприятий, как это предусмотрено для платы за фонды. Это, с одной стороны, способствовало бы очищению показателя себестоимости лесопродукции, с другой — повышению эффективности использования лесосечного фонда.

Увеличение роли платежей из прибыли предприятий — фиксированных в добывающей промышленности и попенной платы в лесном хозяйстве — диктуется прежде всего требованиями экономической реформы.

Усилится стимулирующая роль поощрительных фондов, формируемых по нормативам на базе отчислений от расчетной прибыли предприятий.

При определении последней как разницы между балансовой прибылью и суммой платы за фонды, фиксированных платежей (в добывающей промышленности), попенной платы (в лесной промышленности) и процентов за кредит предприятия будут заинтересованы в более интенсивном использовании природных ресурсов.

Расчетная рентабельность будет тем выше при неизменной плате за фонды, чем меньше величина фиксированных (рентных) платежей или попенной платы.

Последнее возможно достичь только за счет более эффективной эксплуатации полезных ископаемых или лесосечного фонда.

Вопросы рационального использования всех природных ресурсов мы предлагаем поставить в непосредственную зависимость от порядка отчислений от прибыли в фонды экономического стимулирования и материального поощрения соответствующих работников предприятий, эксплуатирующих землю, воду, полезные ископаемые, карьеры, лесной фонд. Здесь, в частности, важно решить такие вопросы.

Параллельно с планом по реализации продукции необходимо ввести план рационального использования природных ресурсов; в нем предусмотреть показатель объема продукции, который должен быть получен с каждой единицы эксплуатируемой площади природных ресурсов. Для отраслей добывающей промышленности необходимо установить в качестве самостоятельного отчетного показателя оптимальный срок отработки месторождений. В предлагаемом нами плане необходимо еще наметить пути использования тех природных ресурсов, которые косвенно эксплуатируются в производственном процессе: вода, воздух, сельскохозяйственные или лесные угодья и т. д. Тогда, например, в сельском хозяйстве придется расплачиваться с земледельцами по количеству собранного урожая, а не по площади обработанных гектаров пашни.

Сельскохозяйственные землепользователи будут отвечать и за те нарушения в ландшафте, которые произошли по их вине (эрозия почвы, оползни, облесение, обмеление рек и т. д.).

В добывающей промышленности введение отчетных показателей по рациональному использованию природных ресурсов позволит сократить потери полезных ископаемых на рудниках, карьерах, скважинах, выполнять план добычи полезных ископаемых не столько за счет освоения

новых территорий, сколько за счет более интенсивного использования существующих площадей.

При невыполнении плана рационального использования природных ресурсов необходимо ограничивать или не производить вовсе отчислений в фонды экономического стимулирования предприятий. Параллельно с этим ввести штрафы за нерациональное использование природных богатств, которые относить за счет фонда материального поощрения, не выдавать премий полностью или частично руководителям предприятий и другим должностным лицам, по вине которых не обеспечивается рациональная эксплуатация природных ресурсов. В случаях проявления инициативы в решении вопросов, поставленных планом рационального использования природных ресурсов, ввести премии руководителям предприятий и другим работникам. Основы земельного законодательства Союза ССР и союзных республик предусматривают возможность установления мер материального поощрения землепользователей, стимулирующих осуществление мероприятий по охране земельного фонда страны. Мы предлагаем распространить принципы материального поощрения на предприятия и организации, использующие все природные ресурсы, а не только землю.

Размер штрафов и премий можно определять, исходя из следующих соображений. Недоиспользование месторождений, загрязнение водоемов, неправильная эксплуатация сельских и лесных угодий вызывают необходимость в дополнительных капитальных и текущих затратах на разведку новых запасов полезных ископаемых и ввод их в действие, очистку используемых рек и восстановление их флоры, освоение новых земель под пашню и прочие угодья или дополнительную интенсификацию существующих угодий, воспроизводство лесных массивов. При нерациональном использовании природных ресурсов все вышеперечисленные затраты необходимо относить на счет предприятий и организаций, виновных в этом. Для расчета величины этих штрафных сумм целесообразно развернуть исследования по вопросам экономической оценки всех природных ресурсов: возобновляемых (поддающихся качественному совершенствованию) и невозобновляемых.

Экономическую оценку невозобновляемых природных ресурсов (к ним относятся полезные ископаемые) наиболее целесообразно производить по общественно необходимым затратам на замещение одного ресурса, выбывающего частично или полностью в силу бесхозяйственного отношения к его использованию, другим, как правило, худшим по качеству. Например, если предприятие сократило срок отработки месторождений на t лет, величина штрафа из прибыли его составит:

$$K_{ш} = \left(K_{п.р} + K_{уд} + C\frac{1}{E_{н}}\right)\frac{VT_{ф}}{T_{н}} \quad \frac{1}{(1+E_{но})^{t}},$$

где $K_{п.р}$ — затраты на поиск и разведку месторождений, замещающих ресурсы данного, руб./м³;

$K_{уд}$ — удельные капитальные вложения по предприятиям данной отрасли добывающей промышленности, руб./м³;

C — себестоимость добычи полезных ископаемых, замещающих данный ресурс, руб./м³ в год;

V — объем полезных ископаемых, который должен быть получен с данного месторождения согласно плану рационального его использования, м³;

$T_{ф}$ — фактический срок отработки данного месторождения, лет;

$T_{н}$ — нормативный срок отработки полезных ископаемых данного месторождения, предусмотренный планом рационального его использования, лет;

$E_{нп}$ — норматив для приведения разновременных затрат — 0,08;
t — время сокращения срока отработки данного месторождения, лет.

При этом мы считаем, что освоение нового месторождения начато на t лет раньше, чем это должно было бы быть. Поэтому затраты будущих лет (через t лет) приводятся к текущему моменту согласно «Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений».

Премии целесообразно выдавать работникам и администрации предприятий, которые улучшили показатели плана рационального использования природных ресурсов. Размер премии может быть определен в процентах от суммы потерь, которые были предотвращены в результате проведенных мероприятий по сохранению и восстановлению природных ресурсов.

При планировании и проектировании капитального строительства важно использовать те же принципы экономического стимулирования рационального использования природных ресурсов, что и на стадии их эксплуатации. Во-первых, необходимо, чтобы проектировщики были вооружены единым методом экономической оценки территорий, отводимых для целей строительства: сельскохозяйственных угодий, земель гослесфонда, с залежами полезных ископаемых и т. д. Эта оценка должна использоваться в расчетах сравнительной эффективности капитальных вложений при выборе вариантов проектных решений, а также в расчетах действительной величины народнохозяйственных затрат, направляемых в строительство.

Во-вторых, важно заинтересовать проектировщиков в наиболее рациональном выборе земель для строительства. С этой целью необходимо ввести премии в проектных организациях за рациональное использование земельного фонда страны. В настоящее время премиальный фонд проектных институтов расходуется в основном на создание и внедрение новой техники, досрочное выполнение работ, достижение отличного качества проектов. Почти на 90 процентов эти премии выплачиваются за счет фонда, оставленного в распоряжении института, и лишь на 10 процентов за счет централизованного фонда.

Премии за рациональное использование земельного фонда (имея в виду все природные ресурсы земли) целесообразно относить на счет создания и внедрения новой техники. Размер премии определять в процентах от величины эффекта, достигнутого за счет более рационального размещения объектов строительства по сравнению с отечественными проектами районной планировки, внутрихозяйственного землеустройства, планировки промышленных узлов, городов и т. д. Иногда в качестве эталона целесообразно использовать существующие зарубежные проекты. В практику проектирования целесообразно ввести межотраслевые расчеты, так как эффект за счет наиболее рационального размещения объектов строительства будет достигаться в большинстве случаев в отраслях народного хозяйства, непосредственно не участвующих и не финансирующих строительство (сельское хозяйство, добывающая промышленность, лесное хозяйство и т. д.). Премиальный фонд за рациональное использование земли при проектировании важно формировать в централизованном порядке.

О необходимости проведения в жизнь вышеизложенных предложений говорят следующие данные об использовании земельного фонда. Общая площадь городских территорий Белорусской ССР завышена против нормативных данных более чем в 2 раза. На тысячу человек сейчас приходится в городах БССР 48 гектаров при общей потребности по нормам в пределах от 16 до 25 гектаров. В большинстве крупных

городов плотность застройки ниже нормативной в два-три раза, а в средних и малых городах страны в четыре-пять раз. Излишне большая площадь занимается у нас и под промышленную застройку. Промышленные территории застраиваются не выше, чем на 30 процентов, в то время как за рубежом эта цифра составляет от 35 до 70 процентов.

В настоящее время в республиканских министерствах сельского хозяйства открыты специальные внебюджетные счета на восстановление сельскохозяйственных угодий, отводимых для строительства, и других несельскохозяйственных целей. Заказчики строительства переводят на эти счета средства, компенсирующие потери, причиняемые отводами сельскохозяйственных угодий для своих нужд. Рациональному использованию природных ресурсов будет способствовать открытие аналогичных счетов и в других министерствах. Имеются в виду министерства тех отраслей народного хозяйства, которые непосредственно эксплуатируют природные ресурсы. Счета эти, не закрывающиеся на конец года, будут оставаться в распоряжении министерств и расходоваться на проведение мероприятий по восстановлению существующих или освоению новых природных ресурсов. Параллельно с этим важно, чтобы Госпланы республик планировали министерствам выполнение работ за счет средств, поступающих в качестве компенсации за использование не по прямому назначению природных ресурсов. Заказчики строительства будут сами следить за рациональным использованием земельного фонда, если компенсационные суммы будут покрываться собственными средствами.

Г. Марьяхин

К вопросу о налоге с оборота

В результате проведения экономической реформы в действие приведены крупные резервы производства. Это ставит на повестку дня проблему более рационального использования финансовых ресурсов и, в частности, распределения денежных накоплений в промышленности. Обычно эта проблема трактуется в экономической литературе как распределение прибыли. Часть денежных накоплений, охватываемых налогом с оборота, либо затрагивается мельком, либо ее вообще не касаются. Между тем только при комплексном подходе к решению проблемы распределения денежных накоплений можно найти оптимальные пути обеспечения как интересов бюджета, так и самих предприятий.

В последние годы удельный вес налога с оборота в общей сумме денежных накоплений и в доходах государственного бюджета несколько снизился. Это рассматривается отдельными экономистами как тенденция его постепенного «отмирания». По мнению этих экономистов, поступления в бюджет должны идти по одному каналу, которым является прибыль предприятий (плата за фонды, фиксированные платежи, свободный остаток).

Однако прежде всего необходимо отметить, что в некотором снижении удельного веса налога с оборота в бюджетных поступлениях нельзя усматривать тенденцию на постепенное его отмирание. На наш взгляд, речь идет лишь о внутрипромышленном перераспределении накоплений,

связанном с политикой цен и регулированием рентабельности отраслей, предприятий и отдельных видов товаров. Увеличивается в тех или иных пропорциях не только прибыль, но и налог с оборота, что связано с неуклонным ростом самих денежных накоплений в промышленности.

Известно, что чистый доход только в исключительных случаях совпадает со стоимостью, созданной на данном предприятии. А в отдельных отраслях происходит перемещение стоимости из одной отрасли в другую посредством ценообразования. В результате изменяется отраслевая и социальная структура чистого дохода без изменения его общей массы во всех отраслях народного хозяйства.

Таким образом, ценообразование формирует денежные накопления предприятий, уровень которых зависит не только от результатов работы данного предприятия. Это значительно усложняет процесс распределения, затрагивающий широкий круг отношений между предприятием и государством, между самими социалистическими предприятиями, а также между предприятием и коллективом работников.

В условиях действия таких категорий, как стоимость и цена, налог с оборота не только целесообразен, но и экономически необходим.

Известно, что даже после недавнего пересмотра оптовых цен колебания уровня рентабельности не уменьшились, а в ряде случаев даже возросли. Следовательно, использование цены как инструмента распределения и перераспределения чистого дохода предприятий является явно недостаточным. Обеспечить стабильность и устойчивость плановых цен возможно лишь в сочетании с финансовыми методами распределения денежных накоплений промышленности. Важную роль в практической реализации этой задачи должен играть налог с оборота. Как распределительная категория он принципиально отличается от других платежей в бюджет из прибыли, которые по своему экономическому содержанию представляют перераспределение чистого дохода.

Нельзя, конечно, полностью отрицать элементы перераспределения при применении налога с оборота, что, однако, не меняет его основной экономической сущности как распределительной категории. Именно в налоге с оборота переплетаются различные экономические отношения, связанные с производством и обращением товаров, с проблемой планового ценообразования и придания ценам необходимой устойчивости и гибкости, с проблемой распределения стоимости, образуемой не только за счет прибавочного, но и необходимого труда, с образованием фондов накопления и потребления.

Обе формы распределения чистого дохода, создаваемого в сфере материального производства, дополняют одна другую в целях более правильного его использования. Оптимальной границей применения каждого из этих каналов являются интересы хозрасчета и принципы стимулирования производства.

Налог с оборота является очень важным хозрасчетным рычагом, поскольку он позволяет перераспределять чрезмерные денежные накопления отдельных отраслей и предприятий. Эту роль не могут с достаточной эффективностью выполнять платежи с прибыли. Именно этого не учитывают экономисты, предлагающие трансформировать налог с оборота в другие виды платежей из прибыли.

Нельзя, например, согласиться с высказыванием тов. Константинова о том, что налог с оборота не вошел в орбиту хозяйственной реформы потому, что только прибыль своим воздействием «доходит до каждого предприятия, причем осуществляется оно ежедневно, ежечасно и проявляется неотвратимо»[1]. Отсюда делается вывод о том, что вновь

[1] Константинов. Финансовые методы повышения эффективности производства. «Финансы», 1969, стр. 40.

введенные платежи с прибыли должны «потеснить» налог с оборота. Между тем сказанное тов. Константиновым о прибыли еще в большей степени относится к налогу с оборота, как экономическому рычагу, стимулирующему быстрейший выпуск и реализацию продукции.

Прежде чем раскрыть конкретные пути дальнейшего совершенствования налога с оборота, следует коснуться вопроса о названии этого платежа. Известно, что буржуазные экономисты налог с оборота рассматривают как универсальный акциз. Между тем налоговую сущность он потерял уже в момент его введения, поскольку в основе налоговой реформы 1930 года лежал принцип прямого планирования, в том числе и планирования цен. Наименование «налог» явилось отчасти результатом того, что он заменил собой всю систему акцизов, взимавшихся в СССР до налоговой реформы. Однако даже формально этот платеж не может быть отнесен к категории налогов. Всякий налог характеризуется, во-первых, тем, что он является перераспределительной функцией. Налог имеет место там, где субъект налога и государство, взимающее его, противостоят друг другу как две стороны, имеющие противоположные интересы. Между этими сторонами распределяется одна и та же сумма доходов, причем увеличение одной доли средств ведет к уменьшению другой. Следовательно, термин «налог» оправдывает свое название там, где речь идет об отчуждении собственности, о безэквивалентном переходе ее из одной формы в другую.

Поскольку налог с оборота представляет собой часть накоплений, создаваемых на социалистических предприятиях, то при его уплате не происходит и перераспределения собственности, а следовательно, отсутствует категория налога. Это относится и к использованию сумм налога с оборота. Как собственник средств производства Советское государство участвует в распределении внутрипромышленного накопления, исходя из задач централизации необходимой части накоплений в своих руках для обеспечения расширенного социалистического воспроизводства и стимулирования процесса воспроизводства внутри предприятия и отрасли. Хозрасчетный метод управления социалистическими предприятиями и задачи экономического стимулирования требуют использования в процессе распределения внутрипромышленного накопления не только прибыли, но и налога с оборота, представляющего собой консолидированную часть накоплений, поступающих непосредственно в государственный бюджет. Эта форма распределения экономически необходима, поскольку плановые цены формируются с отклонением от общественно необходимых затрат.

Таким образом, именно от плановой цены зависит отраслевая структура налога с оборота, величина ставок и общий размер его. При определении конкретных цен на предметы народного потребления исходят из политики социалистического государства в области обеспечения реальной заработной платы рабочих и служащих.

Следовательно, налог с оборота и прибыль являются составными частями той же оптовой цены промышленности, которые позволяют государству обеспечить задачи расширенного социалистического воспроизводства. Вопрос заключается лишь в том, как определить размер каждой из этих частей, в каком порядке и какими методами обеспечить поступление плановой доли накоплений в распоряжение государства при строгом соблюдении интересов предприятий.

Совершенствование порядка взимания налога с оборота требует решения ряда проблем, связанных с определением плательщика налога, облагаемого оборота, ставок налога, сроков уплаты, льгот и др. От правильного решения этих вопросов зависит обеспечение функций, которые

он призван выполнять, а следовательно, и народнохозяйственная эффективность этого платежа.

Вопрос о структуре налога с оборота непосредственно связан с проблемой выбора его плательщика, что особенно важно для обеспечения своевременного и наиболее быстрого его поступления в государственный бюджет. В зависимости от решения проблемы планового ценообразования может быть по-разному решен вопрос о звене, в котором должен взиматься налог с оборота. Этот вопрос может быть решен двояко: либо взимать его с каждой из отраслей материального производства, либо сосредоточить его взимание в одном каком-либо звене, причем необязательно в сфере производства. На отдельных этапах экономически целесообразно взимать его в сфере обращения. Все это зависит от форм организации производства и товарооборота в народном хозяйстве.

Исторически сложившаяся структура налога с оборота имеет ту особенность, что в ней не совпадает место создания дохода с местом его реализации. Несмотря на то что чистый доход создается во всех отраслях материального производства, он реализуется в той части, которая падает на налог с оборота, главным образом в отраслях, производящих предметы народного потребления. В результате отклонения цен от стоимости он перемещается в эти отрасли народного хозяйства. Нельзя согласиться с предположением некоторых экономистов, что это ускоряет поступление налога в бюджет, поскольку в отраслях промышленности группы «Б» производственный цикл короче и товар быстрее поступает в распоряжение потребителя. На наш взгляд, нельзя реализацию товара понимать в таком узком смысле. В наших условиях товарами являются не только предметы народного потребления, но и орудия производства, которые также реализуются за деньги. Реализация товаров лишь замыкает кругооборот общественного продукта, но не ускоряет его. Взимание налога в ограниченном количестве отраслей промышленности увеличивает нежелательное отклонение цен от стоимости, приводит к несоответствию их фактическим затратам труда и превращает предприятия отраслей группы Б в наиболее рентабельные. Если раньше это оправдывалось недостаточным развитием ряда отраслей этой группы и их низкой рентабельностью, то в настоящее время в подавляющем большинстве отраслей группы «Б» налог с оборота мог бы взиматься. На практике это привело бы к усилению функционального назначения налога с оборота как регулятора рентабельности, к уменьшению прибыли, а следовательно, и суммы свободного остатка ее, перечисляемого в бюджет. Так, в период работы по новой системе свободный остаток составил по СССР 62% общей суммы платежей из прибыли в бюджет. Свободный остаток прибыли весьма велик и в ряде отраслей промышленности группы «А». Например, в 1968 году по своему удельному весу в общей сумме балансовой прибыли фактический свободный остаток составил: по Министерству черной металлургии СССР — 45,6%, Министерству цветной металлургии СССР — 34,3% и т. д. Даже в отраслях легкой и пищевой промышленности, где взимается основная часть налога с оборота (в легкой промышленности и фиксированные платежи), свободные остатки прибыли также велики. По предприятиям Министерства легкой промышленности свободный остаток составил в 1968 году 46,2%, а Министерства пищевой промышленности — 66,9%. Это, на наш взгляд, результат неудачной системы распределения денежных накоплений в промышленности, резко ослабляющий хозяйственный расчет. Было бы более правильным, если бы часть денежных накоплений, превышающая нормальную рентабельность, аккумулировалась в форме налога с оборота. В этом случае не только понизилась бы до нормальных размеров прибыль предприятия,

но и отпала бы необходимость во взимании фиксированных платежей в обрабатывающей промышленности, а также трудности в определении действительного вклада каждого предприятия в образование чистого дохода.

Разрыв между местами создания и реализации налога с оборота не исчерпывается вопросом взимания его в тех или других отраслях промышленности, поскольку при действующем порядке взимание его перенесено в основном в сферу обращения. Необходимость такого порядка аргументируется обычно тем, что это приближает уплату налога к моменту реализации товара населению, что это более равномерное распределение в территориальном разрезе позволяет использовать его в целях регулирования доходов местных бюджетов и, наконец, что это наиболее упрощенный порядок, при котором к тому же у сбытовых баз высвобождается часть оборотных средств, поскольку они получают товар по ценам без налога с оборота.

Нам кажется, что об ускоренном поступлении средств в бюджет можно говорить лишь при взимании налога только в процессе производства. Производственный цикл закончен, чистый доход создан, и определенная его доля поступает в бюджет по мере оплаты счетов за отгруженные товары. При взимании налога в сфере обращения процесс передачи средств в бюджет отдаляется во времени, поскольку товар может залежаться на оптовых базах. Так, на Московской трикотажной оптовосбытовой базе Министерства торговли СССР запас товаров составил в 1967 году 11 860,9 тысячи рублей при плане 7329 тысяч. В 1968 году этот запас хотя и сократился, но все же составлял значительную сумму — 6751,4 тысячи рублей.

Более равномерное распределение этого источника доходов в территориальном разрезе может быть оправдано лишь по отношению к тем отраслям производства, в которых сырьевые ресурсы сосредоточены в определенных районах (сахар, чай, табак).

Как позитивный момент следует рассматривать потребность баз в дополнительном кредите, поскольку это будет стимулировать ускоренную реализацию продукции и уменьшение складских запасов, причем при повышенной оборачиваемости товаров потребность в дополнительном кредите вообще отпала бы. Необходимо также учитывать и то, что при действующем порядке оплаты базами товаров без налога с оборота искусственно занижается общая сумма потерь и списаний на базах. Обезличивание товаров разных поставщиков на базах вызывает необходимость в двойном исчислении налога (при его поступлении на базу и по средним ставкам, установленным для нее). Разницу база вносит в бюджет до реализации товаров. Таким образом, значительно усложняются расчеты с бюджетом. При этом база вынуждена составлять ежедневно накопительную ведомость по большому количеству счетов и вести дополнительные расчеты с бюджетом по возможным недоплатам или переплатам. Так, по упомянутой базе переплаты составили в 1967 году 17 216,4 тысячи рублей и в 1968 году — 15 250,4 тысячи. Значительные трудности возникают также при исчислении налога на базе, в связи с тем что какая-то часть оборота уже оплачена самими предприятиями либо льготируется. В связи со значительным расширением системы прямых договорных отношений между промышленными предприятиями и различными торговыми организациями, которые уже вышли за рамки одних и тех же административных единиц, как это имело место ранее, порядок уплаты налога базами в какой-то мере перестал соответствовать порядку реализации продукции предприятиями-поставщиками.

Таким образом, на наш взгляд, нельзя считать оправданной систему, при которой субъектом налога выступает организация, ничего обще-

го не имеющая с образованием того источника дохода, за счет которого налог уплачивается. Отдельные экономисты считают, что система разниц позволяет регулировать рентабельность, что является главным преимуществом этого метода исчисления налога. Однако речь идет о разнице между двумя оптовыми ценами, а не между ценой и себестоимостью продукции. Именно накопления от такого снижения себестоимости увеличивают прибыль, а не налог с оборота. Не случайно поэтому с момента перехода к начислению налога по системе разниц удельный вес прибыли в общей сумме денежных накоплений растет при уменьшении удельного веса налога с оборота. Нам представляется, что это одна из причин снижения удельного веса его в доходах бюджета. Можно ли говорить о регулировании рентабельности в условиях, когда накопления от снижения себестоимости продукции (в ряде случаев по причинам, совершенно не зависящим от результата работы данного предприятия) оставались бы в его распоряжении и лишь после образования фондов, причем увеличенных, а также после удовлетворения собственных потребностей предприятия поступали бы в бюджет как свободный остаток.

При таком порядке взимания налога с оборота его функциональное назначение как централизованного источника доходов бюджета и регулятора рентабельности снижается. Нельзя не отметить и другой, весьма важный недостаток системы разниц. Она совершенно не стимулирует повышения качества продукции, расширения ее ассортимента и развития техники, так как всякие технические усовершенствования связаны с возможным повышением в первом периоде себестоимости изделий. При взимании налога по системе разниц при прочих равных условиях уменьшается прибыль предприятий, а следовательно, и их заинтересованность в проведении этих мероприятий.

Само собой разумеется, что это можно отрегулировать за счет изменения прейскуранта цен. Однако это нарушило бы стабильность цен, снизило бы плановость в ценообразовании, которая эффективна лишь в условиях централизации этой системы.

Таким образом, совершенствование налога с оборота предполагает всемерное расширение системы потоварных ставок. Это придаст налогу его первоначальную функциональную сущность, позволит полнее использовать при его исчислении систему льгот, направленных на стимулирование технического прогресса.

Расширение системы потоварных ставок не означает полного отказа от применения системы разниц при исчислении налога, которая полностью себя оправдывает в отношении товаров сезонного характера, а также в отраслях с большим ассортиментом товаров.

Некоторое усовершенствование в порядке взимания налога с оборота позволило бы значительно усилить контроль местных финансовых органов за правильностью его исчисления и своевременным перечислением в государственный бюджет.

критика и библиография

Хорошая книга по организации производства

Монография И. М. Грацерштейна и Р. Д. Малиновой «Организация и планирование предприятий цветной металлургии» — существенный вклад в экономическую литературу одной из важнейших отраслей народного хозяйства. В настоящее время цветная металлургия является одной из важнейших отраслей, обеспечивающей научно-технический прогресс всего народного хозяйства. В эту отрасль входят разведочно-эксплуатационные, горные, обогатительные, металлургические, химико-металлургические, рафинировочные и металлообрабатывающие предприятия.

Цветная металлургия объединяет сотни рудников, обогатительных фабрик, металлургических, рафинировочных и обрабатывающих заводов, а также многочисленные комбинаты, проектные и научно-исследовательские институты. Такие предприятия, как Норильский горнометаллургический, Усть-Каменогорский свинцово-цинковый, Балхашский горнометаллургический комбинаты, Братский и Красноярский алюминиевые заводы, являются одними из крупнейших в мире. Размещение предприятий цветной металлургии, особенно горных и горнообогатительных, зависит от дислокации месторождений цветных металлов, и поэтому многие из них создаются в слабоосвоенных или совсем необжитых районах, что предопределяет особенности в организации и планировании производства.

Вопросы организации и планирования производства цветных металлов уже освещались в научной и учебной литературе. Однако за последние годы произошли значительные изменения в управлении, планировании и стимулировании промышленного производства, которые затронули и цветную металлургию. 60-е годы характеризуются широким внедрением в промышленность научных достижений в области автоматизации управления производственными процессами, применением быстродействующих ЭВМ в оперативном управлении производством, в научной организации труда и т. д. Эти новые черты промышленного производства либо совсем не нашли отражения в ранее издававшихся работах, либо освещались лишь в общем виде.

В рецензируемой книге раскрыто все то новое в организации промышленного производства в СССР, что имелось к моменту ее написания. Работа И. М. Грацерштейна и Р. Д. Малиновой является весьма актуальной и полезной не только для подготовки инженерно-технических работников цветной металлургии в высших учебных заведениях страны, но и для руководящих и инженерно-технических работников предприятий и институтов цветной металлургии. Структура книги весьма удачна. Она состоит как бы из трех крупных разделов, в которых рассматриваются общие вопросы организации производства, основные задачи и методы планирования на предприятиях цветной металлургии, особенности организации и планирования горных, обогатительных, металлургических и обрабатывающих предприятий цветной металлургии, а также некоторых вспомогательных служб.

В первом разделе (главы I—VII) освещены правовые положения государственного промышленного предприятия, его структурных подразделений, даны характеристика особенностей производства и классификация промышленных предприятий цветной металлургии, изложены основы организации заработной платы и материального стимулирования трудящихся в новых условиях хозяйствования, много внимания уделено вопросам организации технического контроля и научной организации труда.

В главах I, IV и VII показаны те изменения, которые произошли в управлении, планировании и материальном стимулировании промышленных предприятий после перехода на новую систему хозяйствования, преимущества новой системы. В главе IV рассматриваются вопросы улучшения управления предприятием на основе применения систем автоматизации управления. На наш взгляд, эти новые и чрезвычайно важные вопросы целесообразно было бы проиллюстрировать фактическими примерами из опыта работы отдельных предприятий цветной металлургии.

В работе использованы методы математической статистики для анализа результатов деятельности и разработки отдельных плановых показателей. Так, в главе IV изложены основы научного подхода к определению численности управленческого персонала. В главе V приведены некоторые основные принципы статистического метода контроля. Этому вопросу следовало бы уделить большее внимание.

Главы VI и VII посвящены вопросам организации труда и заработной платы на предприятиях. В них дан необходимый будущему инженеру-экономисту минимум сведений о принципах построения тарифных сеток и системах заработной платы, приводятся примеры определения бригадной расценки и распределения заработка между членами бригады, в сжатой форме изложены все основные вопросы организации заработной платы.

Однако в первом разделе уделено очень мало внимания вопросам нормирования труда, хотя в самой работе и отмечается, что «разработка трудовых норм требует детального анализа большого количества факторов, связанных с применяемым оборудованием, технологией, организацией производства. Изучение всех факторов и выбор их рационального сочетания являются весьма сложной инженерно-экономической задачей» (стр. 101). Кроме того, в книге недостаточно подробно изложено, как проводить анализ различных факторов, не приводятся примеры обоснования трудовых норм для основных производственных рабочих предприятий цветной металлургии. При рассмотрении вопросов о стимулировании трудящихся из фонда материального поощрения следовало акцентировать внимание на том, чтобы средства фонда материального стимулирования в основном расходовались на премирование за достижение конкретных результатов работы, то есть по постоянно действующим премиальным системам, а также отдельных определенных производственных результатов. Имеются в разделе и другие недочеты. Так, не может являться образцовой приведенная на стр. 51 схема управления горнометаллургическим комбинатом, согласно которой горное хозяйство (подчас наиболее сложное и трудоемкое) передано в подчинение заместителю директора по общим вопросам, в то время как металлургическое хозяйство отнесено к «основному производству» и подчинено главному инженеру комбината. В разделе не сказано также о связи научной организации труда с исследованиями в области прикладной психологии и конкретной социологии, не дана точная или универсальная рекомендация о ведении оптимизации технологического процесса на минимум себестоимости (стр. 27). Встречаются и терминологические неточности (например, «электролитные» предприятия). В целом же рассмотренный раздел составлен достаточно полно и правильно.

Содержание второго раздела книги (главы VIII—XVIII) составляют вопросы планирования промышленного производства. В этом разделе изложены принципы и порядок разработки перспективного плана. Наибольшее внимание уделено составлению и анализу основного плана предприятия (годового техпромфинплана), который определяет хозяйственную деятельность предприятия и по которому предприятие отчитывается. Поскольку в новых условиях планирования и экономического стимулирования резко ограничен круг показателей, планируемых для предприятия вышестоящим органом, и многие показатели рассчитываются непосредственно на предприятиях, заводские работники должны правильно определять различные плановые показатели. В этом отношении книга И. М. Грацерштейна и Р. Д. Малиновой является полезным пособием.

Наряду с техпромфинпланом на предприятиях разрабатываются планы по отдельным направлениям хозяйственной деятельности, в том числе по внедрению новой техники и технологии, организационно-техническим мероприятиям, направленным на повышение эффективности производства, планы капитального строительства и капитального ремонта, производства и реализации, планы по труду, заработной плате и повышению производительности труда, финансовый план предприятий и т. д. Все эти вопросы освещены в работе достаточно полно, притом в разрезе не только предприятий, но и производственных подразделений — цехов, участков, бригад и т. д. Кроме того, рассмотрены вопросы оперативного планирования, организации и планирования материально-технического снабжения и планирования себестоимости, организации внутризаводского хозяйственного расчета в новых условиях планирования и материального стимулирования (глава XVIII).

Авторы подробно излагают вопросы планирования различных аспектов хозяйственной деятельности предприятий, дают рекомендации по использованию математических методов для разработки плановых показателей и анализа их выполнения. Большой интерес представляют расчет с помощью матричной модели производственной программы, потребности в материальных и трудовых ресурсах и себестоимости, а также методика разработки экономико-математической матричной модели техпромфинплана и его корректировки. В книге показано, как с помощью математических методов можно определить наиболее рациональные производственные связи предприятий, даны рекомендации по применению математических методов в оперативном планировании, изложены основы сетевого планирования. Экономическая эффективность различных организационно-технических мероприятий (глава IX) определяется в соответствии с типовыми методическими положениями «Методики по определению экономической эффективности капитальных вложений».

Большое внимание уделено в работе вопросу определения себестоимости продукции при условии повышения ее качества, учету выбывающих фондов, определению экономической эффективности при изменении объема производства. Однако при этом желательно было бы привести методики, подкрепленные соответствующими примерами расчета экономической эффективности мероприятий с наиболее характерными для цветной металлургии результатами, например за счет увеличения производительности основных агрегатов, повышения коэффициента использования сырья, замены старого оборудования высокопроизводительным и т. п.

В главе X приводится расчет производственной мощности предприятия, цеха, участка, агрегата, и это является одним из достоинств работы. До последнего времени в практике хозяйственной деятельности указанным вопросам уделялось мало внимания и лишь в последнее время, особенно после перевода предприятий на новые условия планирования и экономического стимулирования, актуальность возможно более полного использования производственных мощностей резко возросла. В этой главе следовало бы более подробно рассмотреть вопрос о соответствии производственных мощностей отдельных цехов и участков предприятия.

Рассматривая в главе XIII вопросы планирования себестоимости, авторы включают в цеховые расходы амортизацию, издержки на содержание основных средств и текущий ремонт оборудования, как это имеет место в действующей методике калькулирования для предприятий цветной металлургии. В разрабатываемой новой методике калькулирования для учета этих затрат предусматривается выделение специальной статьи — «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования». Недостаточное внимание авторы уделяют вопросу о калькулировании себестоимости отдельных видов продукции, получаемой из комплексного сырья. Этот вопрос имеет большое значение для оптимального использования сырья в цветной металлургии. К сожалению, в работе не изложен комбинированный метод распределения затрат между отдельными продуктами, который находит все более широкое распространение на предприятиях цветной металлургии.

В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования возросло значение финансового плана и грамотной его разработки. В книге четко и полно отражены все разделы финансового плана, методы их расчета и те новые экономические категории, которые появились в нем. В новых условиях планирования и экономического стимулирования организация внутризаводского хозрасчета претерпела значительные изменения. Необходимо организовать хозрасчет таким образом, чтобы внутризаводские хозрасчетные подразделения имели фонд материального поощрения и вознаграждались за повышение рентабельности и увеличение объема производства. Для этого следует разработать внутризаводские цены, в которых учитывались бы все затраты цеха, основные фонды, которыми он располагает, а также предусматривалась плановая прибыль. На основании

хозрасчетных цен должны строиться взаимоотношения цехов, то есть цех получает полуфабрикат из предыдущего цеха и передает свой готовый продукт следующему цеху по хозрасчетной цене. На основании хозрасчетных отношений определяются экономические результаты работы цеха. Все эти достаточно новые и сложные вопросы отражены в главе XVIII.

Третий раздел начинается главой XIX, в которой рассмотрены особенности организации и планирования производства на обогатительных фабриках и горнодобывающих производствах, вопросы об организации производства, труда и управления, о расчете производственной мощности обогатительной фабрики. На наш взгляд, в этой главе следовало уделить большее внимание вопросам упрощения структуры управления фабрикой. Централизация экономических функций и ремонтных служб на комбинате является одним из путей сокращения численности управленческого и ремонтного персонала обогатительных фабрик. С этой точки зрения схему управления фабрикой (рис. 26) нельзя признать наилучшей. Кроме того, необходимо было упомянуть, что эффект обогащения следует оценивать по его влиянию на общий результат горно-обогатительного (металлургического) процесса. Можно, например, увеличить извлечение металла при одновременном снижении качества концентрата, что отрицательно скажется на показателях работы металлургического завода и т. п.

Рекомендуемое в книге распределение затрат пропорционально ценам на металл в руде при определении себестоимости продукции, извлекаемой из руды, содержащей несколько полезных компонентов, нельзя признать целесообразным, поскольку в цветной металлургии цены на металл в руде обычно строятся на базе индивидуальных (а не среднеотраслевых) затрат.

В параграфах, посвященных планированию горнодобывающих производств, освещаются вопросы определения объемов горных работ в плане. К сожалению, эта часть книги изложена схематично. Целесообразно было бы дать более полное понятие об основе производственной программы рудника — плане горных работ и особенностях его составления для открытых и подземных рудников, акцентировав при этом внимание на исходном пункте — доброкачественном геологическом материале; осветить вопросы увязки плана выемки блоков с программой подачи рудного сырья на фабрику (завод); произвести подсчеты объемов горных работ и определить технико-экономические показатели. Вопросы планирования открытых и подземных рудников следовало бы изложить раздельно.

В главе XX изложены вопросы планирования металлургического производства: организации и планирования основных пирометаллургических переделов (на примере медеплавильного производства); организации труда, производства и планирования в электролизном цехе (производство алюминия). В последних главах работы (XXII—XXV) освещены вопросы организации и планирования вспомогательных производств (ремонтного хозяйства, энергетического хозяйства, службы КИП и автоматики и транспортного хозяйства).

Отмеченные нами отдельные недостатки не могут повлиять на общую весьма положительную оценку книги И. М. Граперштейна и Р. Д. Малиновой. Монография «Организация и планирование предприятий цветной металлургии» очень актуальна по своему значению и современна по содержанию, является ценным учебным пособием для подготовки высококвалифицированных инженерно-технических кадров, представляет большой интерес для руководящих и инженерно-технических работников промышленности, поскольку указывает конкретные пути и средства повышения эффективности производства.

В. Виноградов,
Т. Гатов

Об одном учебном пособии

Г. В. Теплов. «Теория и практика планирования на промышленном предприятии». «Экономика», 1970.

В период научно-технической революции повышение экономической эффективности производства имеет первостепенное значение. Одним из важных средств решения этой задачи является совершенствование планирования на предприятиях. В этой связи выход в свет нового учебного пособия, посвященного данной теме, подготовленного крупным специалистом в этой области знаний профессором Г. В. Тепловым, привлекает внимание преподавателей экономических и инженерно-экономических вузов, техникумов, а также студентов этих вузов и широкого круга работников промышленности, самостоятельно изучающих экономику производства.

Новое учебное пособие, хотя и представляет собой по форме второе издание учебного пособия [1] этого же автора, изданного в 1964 году, по существу является совершенно новой работой и поэтому заслуживает не сопоставления с предыдущим изданием, а самостоятельного рассмотрения. Книга состоит из очень краткого введения и 10 глав, содержание которых охватывает все основные вопросы деятельности коллективов предприятий по разработке и осуществлению планов работы промышленных предприятий. Книга подготовлена на высоком идейно-теоретическом уровне, очень современна по своему содержанию, последовательно освещает мотодику и практику разработки планов предприятий в соответствии с положениями экономической реформы. При этом автор со знанием дела применяет современные (в том числе экономико-математические) методы расчета плановых показателей работы предприятия и использования его производственных ресурсов. В отношении общей постановки вопросов планирования работы предприятия у нас возникает лишь одно замечание, касающееся его научных основ. В третьем параграфе первой главы автор, как нам представляется, недостаточно охарактеризовал механизм действия экономических законов социализма в деятельности промышленных предприятий и не дал изложения, хотя бы в иллюстрирующей модели, состава этого механизма. Между тем это имеет существенное значение, так как соответствующее изложение вопроса конкретизирует и делает наглядной для работников задачу познания и использования действия экономических законов социализма в работе предприятия. Мы думаем также, что попытка показать обособленное действие отдельных законов необоснованна, так как экономические законы образуют систему, действие которой происходит комплексно, с учетом перекрещивающихся влияний и действий отдельных законов. Наконец, в главе первой сказано, что «в социалистической экономике на основе товарно-денежных отношений действует закон стоимости». Нам представляется, что на основе действия закона стоимости в социалистической экономике существуют товарно-денежные отношения. В остальном подход автора к рассмотрению вопросов планирования работы предприятий с точки зрения научного обоснования, достижения народнохозяйственной эффективности, ведущей роли перспективного планирования, его связи с текущим планированием и т. п. вызывает полную поддержку. Таким образом, рецензируемая книга в своей основе является хорошим вкладом в современную экономическую литературу. Для более полного выявления ее достоинств (и некоторых недостатков) переходим к более подробному рассмотрению ее содержания.

Структура книги и последовательность изложения материала являются оригинальными. Автор не следует какой-либо учебной программе, а самостоятельно формирует и компонует материалы своей темы, обеспечивая вместе с тем полноту ее освещения. Это подтверждается даже самой краткой «инвентаризацией» содержания книги. В первой главе излагаются общие положения и научные основы планирования работы предприятия, характеризуются показатели и порядок составления плана, методы планирования и оптимизации планов и другие основы планирования на предприятии.

[1] Г. В. Теплов. Планирование на промышленном предприятии (теория и практика). «Экономика», 1964.

Во второй главе дается теория и практика расчетов основных показателей и нормативов работы предприятия. Выделение этих вопросов в самостоятельную главу является оригинальным. В этой главе подробно и очень квалифицированно изложены такие важные вопросы, как закономерности организации производственных процессов в пространстве и времени, нормативные размеры партий, нарастания затрат и количества продукции в процессе производства, длительность производственного цикла и др. И все же такая организация изложения данного материала представляется нам спорной. Дело в том, что далеко не все расчеты, производимые при составлении плана, представлены в этой главе. Да это, по-видимому, и невозможно, так как их очень много. За пределами данной главы остались расчеты по планированию подготовки новой продукции, производства, труда, материально-технического снабжения, себестоимости и др. Следовательно, принцип концентрированного изложения теории и практики расчетов плана полностью не соблюден. Кроме того, сомнительно, чтобы восприятие материала книги читателем улучшалось от повторного чтения методики расчетов, изложенных во второй главе, но тематически относящихся к главам четвертой, пятой, восьмой, девятой. Если же читатель этого не сделает, то не сможет полностью усвоить материал.

В третьей главе освещается планирование технического прогресса и совершенствование организации производства. Тема изложена полно и интересно. Однако вызывает недоумение включение в ее состав раздела о планировании НОТ и неоправданно малый объем материала, посвященного этой весьма важной и актуальной теме,— всего две страницы. Место этому разделу — в главе шестой, посвященной планированию труда, и, конечно, совсем в другом объеме.

Глава четвертая, посвященная планированию подготовки и освоения новой продукции, может быть отнесена к числу наиболее удавшихся глав книги. Несмотря на небольшой объем ее, в ней очень компактно и компетентно изложены вопросы планирования конструкторских работ, разработки, нормирования и оснащения технологических процессов, применения сетевых методов планирования подготовки новой продукции и др.

В пятой главе автор излагает вопросы планирования производства и реализации продукции, причем эта тема трактуется в очень широком объеме, включая также и планирование использования производственной мощности и планирование работы вспомогательных цехов. Очевидно, вследствие именно такого подхода не все разделы этой темы даны с одинаковой подробностью и основательностью. Можно считать вполне удовлетворительными разделы об общем порядке составления плана производства и реализации, равномерного выпуска продукции, показателях и измерениях объема производства и реализации продукции, составления цеховых производственных программ и оптимизации распределения оперативных планов по срокам и местам выполнения (последнее определено с применением современных экономико-математических методов). Менее подробно изложен весьма важный вопрос о планировании использования производственной мощности. Не уделено достаточного места и внимания разделам о планировании повышения качества продукции и работы вспомогательных цехов. Из четырех страниц, отведенных планированию повышения качества продукции, одна занята схемой, остальной текст носит перечислительный и описательный характер. Методы, формы и показатели планирования повышения качества продукции не даны, а расчет эффективности повышения качества продукции представлен кратко и неполно. Так же скупо и неполно освещены особенности составления планов вспомогательных цехов. На протяжении двух с половиной страниц сделана попытка изложить составление планов производства инструментального и ремонтно-механического цехов. Следует сказать, что вопрос не освещен. О транспортном и энергетическом цехах не сказано ничего, зато в состав вспомогательных цехов включен термический, являющийся основным.

Планирование труда, заработной платы и материального поощрения работающих изложено в главе шестой. Тема изложена достаточно полно и получила всестороннее освещение, так как рассмотрены вопросы планирования повышения производительности труда, численности работающих, фондов заработной платы, материального и морального поощрения работников, планирования комплектования и подготовки кадров. На наш взгляд, в эту главу следовало бы включить планирование НОТ и полнее осветить вопрос о планировании социального развития работающих, что соответствовало бы значению и новизне этого раздела плана предприятия.

В главе седьмой рассматривается планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами. Тема изложена хотя и кратко, но вполне удовлетворительно и освещает общие положения, нормирование расхода материалов, планирование потребности в материалах, полуфабрикатах, топливе и энергии, инструменте и нестандартном оборудовании, планирование сбора и использования лома и отходов металла, планирование запасов и составление плана материально-технического снабжения.

Планирование себестоимости продукции освещено в главе восьмой в целом полно и квалифицированно. Автор знакомит читателя с основными понятиями, методами расчетов показателей этого раздела плана предприятия и т. п. Достаточно полно изложен метод расчета влияния отдельных факторов на себестоимость продукции, а также методы составления сметы затрат и калькулирования. Менее удовлетворяет изложение организации хозрасчета внутри предприятия. Включение этого вопроса в данную главу не вызывает возражений, но в сравнении с содержанием ему уделено недостаточное место. Вследствие этого существенные стороны этого вопроса остались неосвещенными (например, подготовка к внедрению, методика определения состава себестоимости продукции хозрасчетных цехов, методика установления планово-расчетных цен), а другие освещены недостаточно (выбор показателей плана хозрасчетного цеха).

Глава девятая — о планировании финансово-экономической деятельности предприятия — принадлежит, на наш взгляд, к числу лучших глав книги. Материал изложен полно, компактно, с учетом последних (к моменту выхода книги) решений в данной области. Актуальные вопросы — планирование прибыли и рентабельности, распределение прибыли предприятий — освещены компетентно. Возникает возражение лишь против названия главы, так как планирование экономической деятельности предприятия имеет место не только в этой главе, но и в ряде других.

Последняя глава книги посвящена учету, контролю и отчетности на предприятии. Это не совсем обычно для книги, посвященной теории и практике планирования на предприятии. Не рассматривая материала этой главы по существу, отметим лишь, что для полноценного изложения этой темы объем главы очень мал — всего 20 страниц. Нам представляется, что эта тема — материал для самостоятельной книги, объемом не менее рецензируемой. Этот вопрос может быть изложен самостоятельно (что подтверждается множеством опубликованных работ).

Заключая эту часть рецензии, хотим отметить, что работа выиграла бы в своем познавательном значении, если бы в ее содержание был включен аналитический материал по соответствующим разделам. Однако мы не навязываем автору своей точки зрения и ограничиваемся разбором лишь того материала, который он сам считал предметом данной книги.

Как указывалось выше, содержание книги в целом изложено на высоком уровне, квалифицированно и компетентно. Вследствие этого в дальнейшем мы не будем специально отмечать все те многочисленные вполне правильные определения, расчеты, формулы и т. п., которые автор использовал в своей работе. Однако считаем целесообразным указать на некоторые пробелы и недочеты (о чем частично уже сказано), выявление которых будет способствовать более правильному восприятию читателями всего материала книги и содержания трактуемого в ней предмета. В этой связи и соблюдая последовательность изложения, принятую автором, следует, на наш взгляд, отметить отсутствие определения понятия «планирование на предприятии». На странице 15 дается содержание планирования, но, что такое планирование, не разъясняется. В этой же главе (стр. 16) указывается, что деление планирования на предприятии на технико-экономическое и оперативное имеет непринципиальное значение, а между тем и перспективное и текущее и оперативное планирование является технико-экономическим по своему содержанию, поскольку устанавливает показатели соответствующих планов на основе технически обоснованных расчетов, с учетом экономической эффективности. Различаются же указанные виды планирования периодами действия, задачами и применяемыми методами. Нечетко охарактеризован техпромфинплан предприятия, в определении которого подчеркнута лишь необходимость выполнения заданий народнохозяйственного плана, но не указан ряд других важных черт. На странице 31 автор указывает, что

при использовании для составления плана расчетно-аналитического метода нормативный материал, как правило, базируется на отчетно-статистических данных и поправочных коэффициентах. Думается, что это не так и нормы расхода живого и овеществленного труда, нормы запасов при применении этого метода обосновываются анализом и расчетами. При характеристике экономико-математического метода автор, перечисляя его преимущества, считает, что главным (стр. 33) является применение ЭВМ, но сводит их роль к роли быстродействующего счетного механизма, опуская их значение для оптимизации разрабатываемых планов. Недостаточно полно, на наш взгляд, раскрыто и охарактеризовано содержание матричного метода разработки техпромфинплана (стр. 52—53) и его значение в построении единой системы информации и управления промышленным производством.

Рассматривая закономерности организации производственных процессов (глава 2), автор не дает определения понятия «организация производства», что является важным для понимания содержания этой главы. В этой же главе автор характеризует производственный цикл, определяя его как календарное время, в течение которого сырье, материал и полуфабрикаты, проходя технологические операции, превращаются в готовую продукцию. Очевидно, он упустил из виду затрачиваемый при этом живой труд и то, что сырье и материалы проходят не только технологические операции, но и транспортные и контрольные, которые также входят в полезное время цикла. В формуле (30) на странице 106 введен элемент N С. П. — количество нерабочих часов в предпраздничные дни, что уже не имеет места в условиях пятидневной рабочей недели.

В пятой главе приводится метод расчета объема продукции при перспективном планировании. Даны номограмма (рис. 33) вычисления темпов роста, математические формулы расчета (64 и 65) искомого показателя, но по существу предлагается вести расчет от «достигнутого», по среднему темпу прироста за предыдущее пятилетие, используя метод и формулу сложных процентов. Это недостаточно прогрессивно и обоснованно. В этой же главе освещен вопрос об оптимальной производственной программе, но при этом сообщаются лишь общие соображения вместо методов и форм расчета оптимальной производственной программы.

Излагая вопрос о планировании повышения качества продукции, автор дает неполное определение этого понятия, опуская значение планового характера ведения хозяйства. Как указано выше, вопрос о планировании повышения качества продукции освещен недостаточно.

В шестой главе (о планировании труда и т. п.) автор указывает, что при расчете показателя производительности труда делением готовой продукции (?) на среднесписочный состав не учитывается время, фактически затраченное на ее производство. Не ясно, почему автор говорит только о готовой продукции, и, кроме того, затраты времени нашли отражение в численности среднесписочного состава работающих. На странице 289 указывается, что контрольным показателем правильности расчета численности ИТР и служащих является их удельный вес в общей численности работающих или процентное отношение к числу рабочих. Полагаем, что такой усредненный подход не обеспечивает действительного контроля правильности расчета.

Подводя итог, мы не скажем трафаретной фразы о том, что отмеченные недостатки не снижают уровня рецензируемой книги. Конечно, без них она представляла бы собой еще большую ценность для читателей. Однако следует подчеркнуть, что и в своем настоящем виде это учебное пособие подготовлено на высоком уровне, полезно для читателей и заслуживает общей положительной оценки.

В. Конторович,
профессор