

1

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО



11

НОЯБРЬ
1962

Э К О Н О М И З Д А Т

СОДЕРЖАНИЕ

Передовая — Народному хозяйству — квалифицированные экономические кадры	1
А. Кочубей — Назревшие вопросы совершенствования планирования	8
И. Ивонин — Советские фирмы — новая форма управления промышленностью	17
Б. Гостев, В. Ржешевский — Повысить стимулирующую роль премирования инженерно-технических работников и служащих	27

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДОЛОГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ

М. Мелешкин — Пересмотреть нормативы освоения проектных мощностей	36
С. Крымский — О показателях планирования производства и производительности труда	42

ЭКОНОМИКА И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Л. Володарский — Итоги переоценки основных фондов колхозов	48
В. Халтурин — Влияние роста основных фондов совхозов на эффективность их использования	53
С. Черемушкин, М. Горных — Сводные показатели оценки работы совхозов и колхозов	60

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАВОДСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

А. Засухин, А. Покровская, Г. Титова — Техничко-экономическое обоснование плана предприятия	68
Л. Терехов — Применение линейного программирования в планировании ассортимента	

В СТРАНАХ КАПИТАЛА

У. Бичинг — Канадские фермеры под гнетом монополий	
--	--

ПИСЬМА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

А. Дмитриев — Изменить порядок расчетов за перевозки грузов	
---	--

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

С. Копылов, Ю. Швырков — О методах планирования развития экономики слаборазвитых стран	
--	--

ИНФОРМАЦИЯ

Совещание экспертов стран-членов СЭВ по вопросам международных экономических сопоставлений	
--	--

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ: С. П. Первушин (главный редактор), А. В. Бачурин, Л. М. Володарский, Г. С. Гапоненко, Н. С. Дьяконов, А. Н. Корольков, Н. А. Паутин, А. П. Подугольников, Н. И. Роговский, Я. Е. Чадаев
Адрес редакции: Москва, Центр, ул. Горького, 5/6, тел. Б 9-72-82

А-03567

Подписано к печати 9/XI 1962 г.

Формат бумаги $70 \times 108^{1/16} = 3$ бум. л.

Печ. л. 6 (8,22)

Тираж 26862

Цена 30 коп.

Зак. 731

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

Плановое хозяйство

11
НОЯБРЬ
1962

ГОД ИЗДАНИЯ
ХХХІХ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСЭКОНОМСОВЕТА СССР И ГОСПЛАНА СССР

Народному хозяйству — квалифицированные экономические кадры

Переход к развернутому строительству коммунистического общества связан со значительными изменениями в экономике нашей страны. Возникают новые пропорции между отраслями народного хозяйства. Бурно развиваются новые отрасли производства. Технический прогресс предъявляет повышенные требования к изготовлению средств производства в отношении их состава, надежности, количества. Рост материального благосостояния трудящихся порождает повышенный спрос на многие предметы потребления. В структуре потребления повышается удельный вес более сложных и высококачественных изделий. Развитие специализации и кооперирования производства усложняет связи между ними и требует особой четкости в установлении и выполнении взаимных поставок. Быстрыми темпами развиваются многие новые, ранее слабо развитые районы страны. Укрепляются международные экономические связи Советского Союза с другими социалистическими странами, со многими слабо развитыми и с некоторыми высокоразвитыми капиталистическими странами.

Осмыслить все эти сложные процессы, выявить их закономерности, определить дальнейшие перспективы их развития, выбрать наиболее рациональные, экономичные решения хозяйственных задач, создать условия для успешного развития всех отраслей народного хозяйства — таков далеко не полный круг деятельности экономиста в системе социалистического народного хозяйства.

Экономист — это, образно говоря, конструктор народного хозяйства. Он переводит на язык цифр и конкретных показателей хозяйственную политику, продумывая средства, обеспечивающие планомерное, быстрое, экономичное развитие хозяйства.

Все это определяет высокие требования, предъявляемые к специалисту, носящему высокое звание советского экономиста.

Планировщик, работник экономической службы предприятия, должен прежде всего обладать достаточно широким кругозором, глубоко знать законы общественного развития, владеть методами экономического анализа, статистики, уметь пользоваться материалами бухгалтерского учета, знать технику и технологию данного производства и перспективы его развития, в совершенстве владеть методами планирования. В современных условиях экономист должен хорошо знать и уметь использовать в планировании математические методы. Понятно, что все это требует более высокого уровня подготовки кадров.

За последнее время потребность в экономических кадрах в промышленности, строительстве, в сельском хозяйстве и на транспорте немалого возросла. На некоторых фабриках и заводах создаются экономические лаборатории, осуществляющие экономический анализ хода производства. В ряде совнархозов на предприятиях ввели должности главных экономистов. Накоплен определенный опыт в работе лабораторий по экономике и организации производства при совнархозах. Организованы экономические отделы (лаборатории, секторы, группы) в отраслевых проектных и научно-исследовательских институтах.

Внедрение хозяйственного расчета в колхозах, практический переход к исчислению себестоимости их продукции естественно связаны с необходимостью иметь в колхозах бухгалтеров, а в крупных колхозах — и экономистов. Разработка планов развития сельскохозяйственного производства требует от управлений колхозов умения определить эффективность производства тех или иных товаров, правильного подбора культуры, дающих наибольший доход колхозу и удовлетворяющих потребности народного хозяйства. Решение этих вопросов без специалистов в области экономики сельского хозяйства практически немыслимо.

Теперь всем организациям нужны квалифицированные экономисты, но их нет в нужном количестве. По данным ЦСУ, с 1928 по 1958 год высшие учебные заведения СССР выпустили 224 тысячи специалистов в области экономики и права. В 1960/61 учебном году обучалось экономическим специальностям в вузах РСФСР 146,9 тысячи человек. С 1941 по 1960 год количеством экономистов и статистиков с высшим образованием возросло с 57 тысяч до 197,7 тысячи человек, а статистиков и плановиков со средним образованием — с 30,9 тысячи до 337,5 тысячи человек.

Между тем экономистов с высшим и средним образованием, работающих в народном хозяйстве СССР, все еще крайне недостаточно. Около 60% работников, числящихся экономистами в промышленности, не имеют ни высшего, ни среднего экономического образования. В промышленности Свердловского совнархоза только 2,1% главных бухгалтеров имеют высшее образование, а в Алтайском совнархозе — лишь 0,8%. Из 209,4 тысячи экономических должностей в промышленности только 17 548 заняты специалистами с высшим образованием и 5046 — со средним специальным, из них 2436 человек — техники, а не экономисты.

Из 18,2 тысячи колхозов в РСФСР только в 249 (1,4%) имеются экономисты; 96% бухгалтеров колхозов и совхозов не имеют специальной подготовки. Не лучше обстоит дело в совхозах и подсобных сельскохозяйственных предприятиях — из 7258 главных бухгалтеров только 108 имеют высшее образование, а из 14 тысяч человек, занимающих должности экономистов, — 11 тысяч не имеют никакой специальной подготовки. Острый недостаток в квалифицированных экономистах сказывается, естественно, на уровне экономической

работы. Нельзя не указать и на то, что даже явно заниженные заявки плановых органов, совнархозов и ведомств на подготовку для них экономистов удовлетворяются не полностью. Вузы РСФСР сумели удовлетворить заявки в 1960 году на 43,7%, в 1961 году — на 35,6% и в 1962 году — на 22,2%. Выпуск плановых и других экономических техникумов составил в 1960 году 71,1% заявленной потребности в специалистах и в 1962 году — 43,4%. Несмотря на это, за последние годы вузы уменьшают выпуск специалистов. Так, в 1960 году вузы Российской Федерации выпустили 5977, в 1961 году — 5360 и в 1962 году — 4607 экономистов.

Министерство высшего и среднего специального образования СССР и отдел культуры Госплана СССР до сих пор не разработали научно обоснованной методики планирования контингентов подготовки кадров высшей и средней квалификации, в частности экономических вузов и техникумов. Разработка плана подготовки специалистов на основе заявок совнархозов, министерств и ведомств крайне несовершенна.

Пора вплотную приступить к составлению перспективного плана подготовки кадров высшей квалификации по экономической работе. Эти кадры должны готовиться не только с отрывом от производства, но и в вечерних и заочных вузах. Последние две формы обучения следует особенно широко использовать для экономистов-практиков, которые при всей своей ценности без специальной подготовки не в состоянии решить задачи, стоящие перед ними в современных условиях.

Целесообразно создать такую сеть вечерних и заочных вузов и факультетов, которая бы давала возможность экономистам-практикам получить должную теоретическую подготовку в течение пяти — семи лет. Наряду с подготовкой новых кадров и обучением практиков следует принять меры к переподготовке многочисленных специалистов в области экономики, которые несколько лет назад закончили вузы или техникумы. Жизнь быстро движется вперед, в области экономики возникают новые задачи, а с ними и новые методы их решения. Надо дать возможность каждому специалисту раз в несколько лет пройти переподготовку, ознакомились с опытом родственных организаций, чтобы с новыми знаниями и мыслями вернуться к своей работе.

Жизнь требует создать «Положение об экономисте», в котором следует предусмотреть, что должность экономиста может занимать лицо, имеющее соответствующее специальное образование. Отделу культуры Госплана СССР совместно с Государственным комитетом по вопросам труда и заработной платы СССР следует выработать номенклатуру должностей, которые должны замещаться специалистами, имеющими соответствующее образование. Нужно также изменить отношение к экономисту на производстве и в органах управления народным хозяйством. Вытеснит еще, к сожалению, отношение к экономистам как к части управленческого персонала, которая подлежит максимальному сокращению. С этих позиций пытаются даже оценивать многие предложения, направленные на совершенствование экономической работы, определяя, насколько эти предложения сократят объем и трудоемкость экономических расчетов, в то время как основным критерием должно быть влияние предложения на экономику производства, на улучшение работы наших предприятий и других организаций. Роль экономистов в настоящее время в ряде организаций принижена. Они заняты трудоемкой текущей работой, заполняют колоссальное количество форм и таблиц, мало занимаются углубленным анализом хода про-

изводства, слабо влияют на совершенствование техники и организации производства.

В органы управления и планирования народным хозяйством за последние годы привлечено большое количество инженеров. Это безусловно себя оправдывает. Однако надо иметь в виду, что многие разделы работы, связанные с планированием и хозяйственным руководством, требуют специальных знаний экономистов. Нельзя разрабатывать планы без глубокого знания статистики, бухгалтерского учета, не владея методами экономического анализа, не зная экономики данного производства. И тут инженерная подготовка при всем ее значении оказывается часто недостаточной. Подготовка даже большего количества экономистов еще не даст должного эффекта, если не признать экономических знаний инженерам, осуществляющим общее и техническое руководство производством. В. И. Ленин указывал, что советский руководитель должен уметь считать копейку. На современном же предприятии руководитель распоряжается миллионами рублей общенародных средств. Эти средства должны быть использованы с максимальным эффектом, что, несомненно, требует от руководителей специальных экономических знаний. Сейчас к директору предъявляются большие требования в области руководства экономической работой, выполнить которые без специальной подготовки он не в состоянии.

Опыт подбора директоров в ряде стран показывает целесообразность создания специальных учебных заведений, в которых готовились бы руководители предприятий из числа квалифицированных инженеров, имеющих опыт практической работы и проявивших способность возглавить коллектив. Обучение их следовало бы сосредоточить на рассмотрении вопросов экономики, организации производства и труда, новейших тенденциях технического прогресса и практики хозяйственного руководства.

Важно, чтобы инженеры-конструкторы, технологи и другие специалисты получали в высших учебных заведениях должную экономическую подготовку, приобретали навыки выбора эффективных вариантов техники и технологии производства.

В настоящее время учебные заведения готовят экономистов широкого профиля по планированию народного хозяйства, экономике крупных отраслей народного хозяйства или специализирующихся на отдельных направлениях (функциях) экономической работы (по труду, материально-техническому снабжению, финансам и т. п.) и инженеров-экономистов по отраслям промышленности. Кроме того, небольшая сеть плановых и учебных техникумов выпускает, правда крайне недостаточно, экономистов средней квалификации.

В связи с перестройкой управления промышленностью и строительством особенно повисла роль экономистов широкого профиля. В этих кадрах нуждаются органы планирования народного хозяйства — союзные, республиканские, областные и районные. Советы народного хозяйства осуществляют руководство сложным комплексом производств различных отраслей промышленности: для планирования, учета, экономического анализа деятельности этих комплексов недостаточно знать экономику лишь одной узкой отрасли производства. Здесь нужна более широкая подготовка, которую получают в специальных вузах и на факультетах.

Инициатива Львовского, Ленинградского, Московского (городского) совнархозов по объединению предприятий, обладающих производственно-техническим единством, находит широкое распространение в нашей промышленности. Для руководства экономикой

объединенных предприятий также необходимы специалисты широкого профиля.

Не менее важна работа инженеров-экономистов в органах производственного планирования предприятий, но при их обучении необходимо стремиться к усилению экономической подготовки этих специалистов. В настоящее время порой получается, что инженер-экономист представляет собой квалифицированного техника с несколько более глубокой экономической подготовкой. Не случайно преобладающая часть специалистов, окончивших инженерно-экономические вузы и факультеты, работают технологами, начальниками цехов и только единицы заняты в органах производственного планирования и в экономических службах предприятий.

Бесспорно, что для улучшения экономической работы в народном хозяйстве следует развивать подготовку специалистов всех указанных профилей.

В целях лучшего обеспечения кадрами народного хозяйства надо пересмотреть размещение в стране экономических вузов и техникумов. Разве правильно, что из 11 экономических институтов Министерства высшего и среднего специального образования РСФСР в восточных районах находится только один Иркутский финансовый институт, остальные же расположены в Москве, Ленинграде и центре Европейской части СССР. Нужно расширить сеть экономических вузов или факультетов, создав их в Западно-Сибирском, Дальневосточном, Восточно-Сибирском, Уральском и других районах. Кроме того, опыт подсказывает, что надо резко увеличить число специалистов со средним экономическим образованием. Работники цехов, статистики, бухгалтеры далеко не всегда должны иметь высшее образование, наличие же среднего специального образования для них обязательно.

В нашей стране, где уделяется так много внимания экономической работе, как это ни парадоксально, нет головного экономического вуза, готовящего кадры для государственных плановых органов и совнархозов. Создание такого вуза или даже плановой академии при Госкомхозе СССР безусловно оправдало бы себя.

Необходима также известная перестройка самой работы экономических вузов, их учебных планов и методов обучения. Если раньше в состав учебных планов экономических вузов входили дисциплины ряда циклов — общетеоретические, учетные, технологические и конкретно-экономические, то в современных условиях возник еще один цикл дисциплин, преподавание которого совершенно обязательно, — применение математических методов и счетно-аналитических машин в экономической работе. Этот цикл достаточно велик, он включает некоторые математические науки, изучение основ работы современных вычислительных машин и специальные дисциплины по применению математических методов в экономической работе.

Возникает вопрос о соотношении времени, отводимого для изучения всех дисциплин указанных циклов. Прежде всего об общей аудиторной нагрузке студента. Ясно, что чем она выше, тем меньше у студента остается времени и сил на самостоятельную работу — чтение литературы, знакомство с производством, продумывание материала.

Мы должны готовить самостоятельно, творчески думающего специалиста, умеющего работать со статистическими материалами, изыскивать, анализировать и обобщать первичные данные, изучать производство. Школярские методы учебы, посещение бесчисленных лекций и семинаров и пассивное восприятие определенной суммы

знаний не приучают будущих экономистов к самостоятельному творчеству. Следовательно, аудиторную нагрузку студентов нужно сократить, зато больше времени выделить для самостоятельной работы. Это даст возможность увеличить количество курсовых работ, рефератов, практических заданий, построенных на первичном производственном материале.

Но как же вписать все многообразие теоретических курсов, усвоение которых необходимо экономисту? Прежде всего нужен тщательный отбор дисциплин, включаемых в учебный план. Ныне происходит дифференциация многих наук. Необходимость включения их в учебные планы должна тщательно обосновываться.

Сокращению обязательных аудиторных занятий призваны помочь учебники и учебные пособия. По многим экономическим курсам такие учебники созданы. И хотя не все они полностью удовлетворяют преподавателей и студентов, все же являются существенным подспорьем в экономической учебе. Надо организовать общественное обсуждение учебных планов с привлечением преподавателей, выпускников вузов, руководителей экономических органов, чтобы отобрать для включения в них действительно необходимые.

Большим резервом экономики времени является ликвидация дублирования некоторых вопросов в различных учебных курсах. Вопросы себестоимости, например, изучаются в нескольких курсах, и это естественно. Политическая экономия рассматривает соотношение категорий стоимости и себестоимости, статистика — состав и структуру, курс бухгалтерского учета — методы калькуляции и учет и т. п. Но когда в нескольких курсах один и тот же вопрос излагается в одинаковых аспектах, то создается повторение, которое, перифразируя известную поговорку, не мать, а скорее враг учения.

Министерство высшего и среднего специального образования должно организовать тщательное рассмотрение программ учебных курсов многих экономических наук с обязательным привлечением профессоров и преподавателей смежных дисциплин, выпускников вузов и работников экономических органов. Представляется целесообразным приблизить работу первокурсников к характеру их будущей специальности, чтобы производственная работа на первом курсе способствовала формированию будущего специалиста.

Не малую роль в подготовке экономиста играет стажировка, проводимая в конце обучения. Годичная стажировка — дело полезное, но в ее организации наблюдаются уже значительные трудности. Решением правительства предусмотрено, что стажировка проводится студентом на рабочем месте в качестве дублера основного работника. Однако в связи с ограниченностью штатов и фондов заработной платы закрепление студентов за рабочими местами осуществлено плохо. Этот вопрос требует срочного и квалифицированного решения. В качестве резерва для зачисления студентов-стажеров надо использовать вакансии, которые имеются во многих министерствах, ведомствах и на предприятиях.

Помимо учебников и учебных пособий, нужен еще современный, конкретный материал, а в некоторых вузах практические занятия по курсу планирования народного хозяйства проводятся главным образом на материалах анализа планов первой и второй пятилеток. Чтобы строить практические занятия на реальном, сегодняшнем материале плановых и статистических органов, их следует предоставлять учебным заведениям, чего, к сожалению, до сих пор не делается.

Будить творческую мысль студентов, развивать их самостоятель-

ность, инициативу — такова задача наших экономических вузов. С первого курса студент должен знать характер и смысл своей будущей специальности, читать специальную литературу, журналы, активно участвовать в работе научных студенческих кружков. Экономические вузы должны иметь свои научные студенческие журналы для публикации результатов исследовательских работ.

Все сказанное потребует и существенной перестройки научно-исследовательской работы в экономических вузах. Не может вызвать интерес к науке, научить студента самостоятельно мыслить лектор или преподаватель, который сам не ведет активную творческую исследовательскую работу. Необходимо, чтобы весь коллектив ученых экономических вузов вел систематическую научную работу. С этой целью в институтах следует создать исследовательские лаборатории, тесно связанные с производством, органами управления и планирования народного хозяйства.

Важно систематически повышать научную квалификацию преподавателей экономических вузов. В настоящее время только 5% преподавателей экономических кафедр имеет ученую степень доктора экономических наук и звание профессора. Незначительный удельный вес молодых ученых — преподавателей. В то же время в аспирантуре по экономическим специальностям готовится с отрывом от производства во всех экономических вузах РСФСР только 484 человека. Представляется целесообразным увеличить число аспирантов экономических кафедр и теснее связать их работу с практикой экономических органов нашей страны.

Все это выдвигает определенные требования к нашим плановым и хозяйственным организациям. Работники Госэкономсовета СССР, Госплана СССР и госпланов союзных республик, совнархозов должны принимать активное участие в подготовке экономистов. Учебные планы и программы экономических вузов должны обсуждаться при их активном участии. Рассмотрение рукописей учебников по экономическим дисциплинам следует проводить совместно с работниками плановых и хозяйственных организаций. Нужно привлечь к активной преподавательской работе многих практических работников, сняв существующие препоны.

Содружество экономических вузов с производством, с органами планирования и хозяйственного руководства при укреплении материальной базы экономических вузов создаст условия для значительного повышения качества подготовки кадров, способных творчески решать крупные хозяйственные вопросы строительства коммунизма.

А. Кочубей

Назревшие вопросы совершенствования планирования

Вопросы совершенствования организации и методологии планирования народного хозяйства на всех этапах социалистического строительства всегда были в центре внимания нашей партии и правительства. Вступление СССР в период развернутого строительства коммунистического общества обусловило проведение целого ряда важных мероприятий, направленных на дальнейшее улучшение хозяйственного руководства в планировании.

Из главных мероприятий следует отметить последовательное осуществление ленинских принципов демократического централизма, то есть сочетание централизованных заданий с системой составления планов снизу. Это и естественно, так как в основе всей системы планирования должны находиться планы, разрабатываемые самими предприятиями и стройками исходя из заданий контрольных цифр, устанавливаемых по важнейшим показателям центральными планирующими органами.

В последние годы значительно усилилась роль перспективного планирования. Был составлен семилетний план развития народного хозяйства СССР на 1959—1965 годы; разработана перспектива развития народного хозяйства СССР на 20 лет. С перестройкой управления хозяйством по территориальному принципу неизмеримо возросло значение территориального планирования. Важным условием улучшения территориального планирования с переходом к разработке основных показателей народнохозяйственного плана по крупным экономическим районам страны к составлению комплексных планов развития экономических районов явилось установление новой сетки экономических районов. Одновременно с экономическим районированием во вновь организованных крупных экономических районах созданы советы по координации и планированию. Организация этих советов создает условия для коллективного рассмотрения и разрешения многих вопросов хозяйственного строительства, выходящих за рамки одного экономического административного района.

Значительно повышена роль планирования как организующего начала по более эффективному использованию денежных, материальных и трудовых ресурсов. При огромных, все возрастающих масштабах капитальных вложений особую актуальность приобрел вопрос об их эффективности. К нему привлечено внимание хозяйственных организаций, планирующих органов, ученых-экономистов. Существенные изменения внесены в планирование развития и внедрения новой техники.

Оживилась работа по совершенствованию и организации методологии планирования. Признано необходимым введение в практику

планирования таких показателей, которые полнее и правильнее отражали бы действительный объем работы предприятий с учетом качественных элементов, правильно характеризовали бы производительность труда и общественные затраты в производстве.

Как известно, больше всего критических замечаний вызывает применение для оценки деятельности предприятия показателя валовой продукции, которым пользуются также при планировании выработки на одного работника при составлении планов по труду. Недостатки в планировании объема производства по валовой продукции вызвали многочисленные предложения о дополнении этого показателя при оценке деятельности предприятия другими в связи с необходимостью сохранения валовой продукции для свободной характеристик объемов промышленного производства и его динамики по стране, союзным республикам и экономическим районам. В ряде отраслей — в швейной, полиграфической, консервной, (плодосовощной) промышленности и на некоторых других предприятиях — теперь применяется показатель нормативной стоимости обработки, который, по мнению многих экономистов, является наиболее приемлемым для планирования общего объема производства и уровня производительности труда, а также для оценки результатов производственной деятельности предприятий, контроля за расходованием фонда заработной платы и т. д. почти во всех отраслях промышленности. Принимаются меры по более широкому применению этого метода в различных отраслях промышленности.

Серьезное внимание обращено партий и правительством на устранение имеющихся недостатков в планировании материально-технического снабжения. В этих целях усиливается работа по планированию и составлению балансов, что имеет первостепенное значение для увязки планов на базе научно обоснованных технико-экономических расчетов.

Одним из важнейших направлений в деле совершенствования планирования и руководства народным хозяйством является обеспечение непрерывности в планировании. Эта идея впервые была выдвинута в 1957 году в докладе на VII сессии Верховного Совета СССР товарищем Н. С. Хрущевым; она имеет огромное теоретическое и практическое значение для улучшения дела планирования во всех звеньях народного хозяйства.

Вместе с тем в организации и практике планирования есть еще много недостатков. Это вызывает справедливое нарекание и критические замечания со стороны общественности. Планирующие органы подвергаются на страницах печати, на собраниях коллективов трудящихся серьезной критике.

В чем же дело? Почему медленно устраняются недостатки в планировании? На наш взгляд, основными причинами являются: во-первых, отставание в экономических исследованиях. Главный недостаток в этой области состоит в том, что исследования не всегда доводятся до степени внедрения их в практику планирования. Зачастую хорошие предложения и рекомендации, выдвигаемые отдельными экономистами, не могут быть применены в практике планирования лишь потому, что они носят слишком общий характер. А между тем задача экономической науки, говорится в Программе КПСС, состоит в том, чтобы обобщать новые явления в экономической жизни общества, разрабатывать народнохозяйственные проблемы, решение которых способствует успешному строительству коммунизма. Внимание экономистов должно быть направлено на изыскание путей наиболее эффективного использования в народном хозяйстве материальных и трудовых ресурсов, наилучших методов планирования в организации промышленного

и сельскохозяйственного производства, на разработку принципов рационального размещения производительных сил и технико-экономических проблем строительства коммуналя; во-вторых, имеющиеся недостатки устраняются старыми методами при изменяющихся условиях.

Несколько лет назад проводилась энергичная работа по сокращению показателей народнохозяйственного плана, упрощению всей системы планирования. Сокращение показателей обязывало планирующие органы обеспечить разработку таких методов, которые позволили бы повысить уровень планирования и его научное обоснование, то есть речь шла прежде всего о коренном улучшении балансовой работы и упорядочении всего нормативного хозяйства, что является главным, без чего невозможно осуществить уязку плана во всех его деталях.

Что же получилось на деле? Вследствие того что количество показателей, утверждаемых в народнохозяйственных планах, сократилось, а балансовая работа и нормативная база при этом существенно не улучшились, планирующие органы пошли по линии дальнейшего упрощения так называемых расчетных показателей. Иного выхода у них не было, поскольку усложнились экономические связи, дифференциация отраслей народного хозяйства, особенно промышленности, быстрое развитие науки и техники требовало более глубокого экономического обоснования плановых проектировок. В настоящее время главным недостатком в планировании является неуязка планов производства, капитального строительства с материально-техническими ресурсами. Это коренной вопрос в планировании.

В этой связи хотелось бы привести несколько примеров из практики планирования развития хозяйства в Украинской ССР. Зачастую хозяйственные организации подвергают критике за неправильное планирование по кварталам, когда на первые кварталы дается заниженная программа, а на последние — завышенная. В результате возникают многочисленные обращения в директивные органы с просьбой о внесении частных изменений в план.

Критика эта правильная, и хозяйственные организации при тщательной разработке плана могли бы избежать многих из этих недостатков. Но с другой стороны, надо признать и то, что в ряде случаев планирующие органы также толкают на этот путь хозяйственные организации в результате неправильного распределения материальных ресурсов по кварталам. По многим видам материальных ресурсов фонды выделяются не в том объеме, который необходим для обеспечения выполнения плана. Например, по Украинской ССР на первый квартал 1961 года было выделено труб тонкостенных бесшовных только 19,7% к годовому фонду, а в первом квартале 1962 года — 18,4%; проволоки стальной было установлено и на первый квартал 1962 года. Аналогичное положение имело место и по другим важнейшим материалам.

И уж совсем нелогично, когда сроки поставки оборудования не увязываются с заданиями по вводу мощностей. Как можно, например, обеспечить в третьем квартале ввод цеха холодной прокатки на Ждановском металлургическом заводе имени Ильича, когда поставщик завод «Электросила» предусматривает изготовление 21 крупной электрической машины, необходимой для ввода этого цеха, только в сентябре, то есть в последний месяц квартала. И это, к сожалению, не единственный случай.

Такое же положение с вводом доменной печи Криворожского металлургического завода, цеха шарикоподшипников труб на заводе имени К. Либкнехта, аглофабрики № 2 и других важнейших пусковых объектов. По этим объектам надо было поставить оборудование не

позже августа, а наряды выданы главными управлениями по межреспубликанским поставкам при Госплане СССР на четвертый квартал.

Имеется также серьезные недостатки по уязке в поквартальном разрезе планов валовой продукции и показателей по труду. Валовая продукция, например, для республик утверждается в целом на год, а трудовые показатели планируются в разрезе кварталов, и это при доведении планов совнархозами до предприятий приводит к большим недоразумениям. Видимо, следует и здесь установить единый принцип.

Или возьмем, например, обеспечение плана капитальных вложений финансированием. Известно, что источником финансирования капитальных вложений являются бюджетные ассигнования, амортизация, прибыль, мобилизация внутренних резервов предприятий и строек. За последние годы роль бюджетного финансирования в обеспечении плана капиталовложений по Украинской ССР снижается и повышает ее удельный вес собственных источников хозяйственных организаций. И правильно, ибо это способствует укреплению хозяйственного расчета и усилению ответственности совнархозов, предприятий и строек. Однако нельзя не считать с тем, что в планы финансирования включаются порой явно нереальные источники, о чем известно планирующим органам уже на стадии составления плана.

Например, по Украинской ССР в 1962 году на финансирование капиталовложений предусмотрено 74 миллиона рублей, которые должны поступить за счет разницы в ценах на оборудование. Однако отчетные данные за 1961 год и анализ, проведенный по отдельным сметам в 1962 году, показывают, что оборудование, поставленное стройкам республики, не стало дешевле. Кроме того, финансовые органы не предусматривают необходимые средства на покрытие кредиторской задолженности, в результате этого в последующем году кредиторская задолженность списывается за счет средств, предусмотренных для обеспечения финансирования капитальных вложений следующего за отчетным года. В конечном счете это лихорадит стройки и вызывает огромный поток писем и жалоб в союзные и республиканские органы.

Необходимо, чтобы планирующие и финансовые органы уделяли вопросу финансирования капитальных вложений больше внимания, поскольку речь идет об обеспечении важнейшего участка народного хозяйства — капитального строительства, которое является решающим в деле роста основных фондов и обеспечения расширенного социального воспроизводства.

Конечно, и после уязки плана при сложных условиях экономических взаимосвязей, бурном развитии науки и техники возникает много вопросов, которые надо решать в процессе выполнения народнохозяйственного плана. Поэтому необходимо иметь какие-то резервные возможности, то есть резервы. Это положение было подчеркнуто товарищем Н. С. Хрущевым на XXII съезде партии, когда он говорил, что нельзя планировать килограмм и килограмм, тем более в таком сложном хозяйственном организме, каким является экономика нашей страны. Следовательно, надо эти резервы предусматривать в народнохозяйственном плане при его составлении.

Уязку планов возможно осуществлять при условии повышения уровня балансовой работы, нормирования расхода материальных ресурсов в Госплане СССР и госпланах союзных республик. В этом деле имеются уже некоторые сдвиги, однако необходимо энергичнее решать данные вопросы.

После организации управления промышленностью и строительством по территориальному принципу созданы условия, позволяющие разрабатывать материальные балансы по народному хозяйству,

республики в целом, значительно расширить практическое применение балансового метода в планировании. В течение последних трех-четырех лет в Госплане УССР стали разрабатывать как плановые, так и отчетные балансы по важнейшим видам материалов и оборудования, что несомненно явилось серьезным шагом в деле повышения экономической работы в республиках. Однако в материальных балансах, разрабатываемых Госпланом СССР и Госэкономсоветом СССР по Советскому Союзу в целом, и особенно в балансах, составленных в республиках, все еще есть существенные недостатки, из которых главным является неточный и неполный учет потребности в материальных ресурсах на производство и строительство, рассчитываемой, как правило, по средним укрупненным нормам.

Разумеется, что до того, как расчеты потребности в материалах и оборудовании на производство не будут производиться по индивидуальным техническим обоснованным прогрессивным нормам, а на строительство — по физическим объемам работ на основе проектной документации каждой стройки, плановым органам трудно исчислять наиболее точные данные о потребности в материальных ресурсах. Однако и этого недостаточно. До сих пор нет еще методики планирования производства нестандартного оборудования, снабжение его материальными ресурсами. Не организовано также как следует плановое выделение ресурсов на ремонтно-эксплуатационные нужды.

В настоящее время, когда в нашей стране достигнут такой высокий уровень производства, отклонение от действительной потребности в материальных ресурсах только на 1—3% может привести иногда к существенным затруднениям. Чтобы не допустить этого, необходимо выполнить большую организационно-техническую работу по улучшению нормирования расхода материальных ресурсов, по созданию такой методики планирования, которая позволила бы рассчитывать потребность на основе индивидуальных, а возможно, и специфицированных норм расхода материалов на производство и физических объемов работы на строительство. Это потребует широкого применения на предприятиях и в плановых органах счетно-аналитических и электронно-вычислительных машин.

Исключительно важное значение имеет составление материальных балансов в территориальном разрезе. Сейчас уже недостаточно разрабатывать материальные балансы по союзным республикам, не составляя при этом по многим важнейшим видам продукции план межреспубликанских поставок, который является по существу материальным балансом в территориальном разрезе. Улучшение размещения промышленности и ряд других экономических задач требуют разработки материальных балансов по крупным экономическим районам.

Но чтобы составить экономически обоснованный материальный баланс, необходимо знать, сколько требуется поставить материалов другим союзным республикам и на общесоюзные нужды, а по продукции, которая завозится из других республик, на какое количество можно было бы реально рассчитывать. В связи с этим Госплан СССР и Госэкономсовету СССР следовало бы при разработке материальных балансов предусматривать межреспубликанские поставки и своевременно сообщать союзным республикам предварительные лимиты по объему ввоза и вывоза, которые должны уточняться на основе материальных балансов союзных республик.

Нынешний уровень экономического развития характерен все усложняющимися взаимосвязями межотраслевого и внутриотраслевого характера как в целом по стране, так и в союзных республиках. Современный этап в развитии народнохозяйственного планирования требует наряду с разработкой отдельных частных пропорций, находящихся

свое выражение в ряде материальных балансов, планирования и основных пропорций. Для разработки и уязки таких народнохозяйственных пропорций, как соотношение между производством и потреблением, потреблением и накоплением, производством и основными фондами, производством и трудовыми ресурсами, общественными продуктами и национальным доходом, важное значение приобретает также составление баланса народного хозяйства по союзным республикам.

В настоящее время в Украинской ССР уже предприняты работы по определению основных показателей баланса народного хозяйства по отчетный период и организации ряда исследований в области национального дохода. Однако разработка проблем баланса народного хозяйства носит еще общий характер; необходима дальнейшая углубленная работа по балансу, с тем чтобы ее научные выводы в полной мере использовать в практике народнохозяйственного планирования.

Разумеется, что повышение уровня балансовой работы потребует многих усилий. Следует более энергично внедрять в практику планирования новую технику, электронно-вычислительные машины. Надо объединить усилия ученых, математиков, плановиков, с тем чтобы решить эти задачи в конкретном плане. В Украинской ССР в этом направлении уже первый шаг сделан. В 1962 году проведены опытные работы по численности потребности в ресурсах на всю программу 1963 года таких предприятий, как «Тонэлектроробор», «Красный завод» Донецкого совнархоза, что дало положительные результаты. Имеется в виду форсировать эту работу с тем, чтобы охватить не только отдельные, но и многие предприятия совнархозов.

Обеспечение всемерной экономии и рационального использования материальных ресурсов в производстве и капитальном строительстве достигается на основе непрерывного совершенствования техники и технологии, создания и внедрения в производство новых экономических видов материалов, прогрессивного технологического оборудования, разработки и применения в планировании и на предприятиях технической обоснованных норм использования оборудования, расхода материалов. Внедрение прогрессивных норм расхода материалов обеспечивает рациональное распределение материальных ресурсов по направлениям использования в народном хозяйстве, является организующим фактором дальнейшего технического прогресса и повышения уровня рентабельности производства.

Исходя из этого и в соответствии с задачами, поставленными партией и правительством по упорядочению материально-технического снабжения народного хозяйства, в УССР осуществлен ряд мер по организационному укреплению и упорядочению нормирования расхода материальных ресурсов на предприятиях, систематически пересматриваются действующие и устанавливаются систематически более обоснованные нормы расхода с учетом проводимых на предприятиях мероприятий по улучшению использования и сокращения удельных расходов материалов в производстве. Но в действительности дела обстоят несколько иначе. При рассмотрении проекта плана на 1963 год в аппарате Госплана СССР мы вновь столкнулись с фактами, когда отдельные отделы, испытывая затруднения в обеспечении намечаемого объема производства материальными ресурсами, начинают вновь и вновь пересматривать нормы расхода материалов, принятые в соответствии с установленным порядком республикой и ранее согласованные с Госпланом СССР.

Известно, что норма расхода материалов зависит прежде всего от конструкции изделия и технологии его производства. В прогрессивном снижении нормы расхода на единицу продукции должен быть прежде

асего материально заинтересован завод-изготовитель. Было бы целесообразно установить такой порядок, при котором нормы расхода материалов утверждались бы заранее на длительное время, скажем на три года, и корректировались бы ежегодно только по вновь освоенным конструкциям. Но и в этом случае корректировка должна заканчиваться за несколько месяцев до рассмотрения проекта плана.

За снижение норм расхода материалов и экономленные материальные ресурсы должны поощряться работники предприятий и какая-то часть материалов должна оставаться в распоряжении предприятия, совнархоза для удовлетворения внутренних производственных нужд (изготовление оснастки, средств механизации для ремонтных целей и т. д.).

При своевременном утверждении норм расхода материалов на единицу продукции значительно сократится время, необходимое на согласование объемов производства в Госплане СССР.

В условиях осуществления гигантской программы капитального строительства особое значение приобретает проблема наиболее рационального размещения производительных сил.

В семилетнем плане предусматриваются мероприятия по улучшению размещения производства. Вместе с тем ряд мероприятий в области улучшения размещения производительных сил возможно осуществить за пределами семилетки, так как капиталовложения, предусмотренные на этот период, направляются преимущественно на реконструкцию и расширение действующих предприятий.

При решении проблем улучшения размещения производительных сил в перспективе следует учитывать ряд факторов, которые определяют выбор оптимальных точек размещения производства — создание единой энергосистемы, развитие транспорта, особенно трубопроводного, наличие кадров, изменение условий водоснабжения, обеспечения топливом, системы кооперирования и др.

Необходимо также иметь в виду, что построение коммунистического общества требует создания повсеместно условий для приложения труда. Поэтому нужно учитывать сложившееся расселение трудовых ресурсов, перемещение некоторого количества населения из района в район, из республики в республику. Все это обуславливает творческий подход к совершенствованию размещения производительных сил в современных условиях.

За годы Советской власти, особенно за послевоенный период, в Украинской ССР проделана большая работа по совершенствованию размещения производительных сил. Однако и сейчас на Украине имеется ряд нерешенных проблем. Это прежде всего относится к вопросам совершенствования размещения промышленности. В настоящее время эта отрасль народного хозяйства размещена в республике неравномерно, что объясняется в основном историческими особенностями, размещением природных ресурсов, а также в какой-то мере отдельными недостатками в планировании. Так, на Донецко-Приднепровский экономический район приходится сейчас больше половины всего промышленного производства республики при удельном весе населения 40%; в то же время Юго-Западный экономический район с большим количеством (около 50%) населения производит значительно меньше промышленной продукции (хотя, разумеется, полного соответствия между этими показателями не должно быть и при идеальном размещении промышленного производства, учитывая влияние численности населения и размещения сельского хозяйства).

Уже сейчас назрела проблема ограничения промышленного строительства в ряде крупных городов Украины (Киеве, Харькове, Донецке, Днепропетровске, Одессе, Запорожье, Львове и др.) и создания новых промышленных предприятий в целом ряде небольших и средних городов республики, где имеются необходимые экономические условия для размещения новостроек.

В послевоенный период промышленность республики особенно бурно развивалась в крупных городах. Это наложило свой отпечаток на особенности роста численности населения в УССР. За двадцать лет, прошедших между Всесоюзными переписями населения 1939 и 1959 годов, городское население увеличилось на 42%; при этом больше половины прироста городского населения приходится на города с численностью свыше 250 тысяч жителей. Характерно, что рост численности населения крупных городов происходит преимущественно за счет механического движения населения и в гораздо меньшей мере за счет естественного прироста. Главным фактором роста численности крупных городов является бурное развитие промышленности. Так, если в 1961 году общий объем промышленного производства по УССР увеличился по сравнению с 1950 годом в 3,4 раза, то в Киеве он возрос в 4,6 раза, Запорожье — в 5 раз, Львов — в 4,9 раза.

Несмотря на быстрое увеличение численности населения в крупных городах, в них ощущается нехватка рабочей силы массовых профессий, что вызывает ежедневные поездки трудящихся на работу в крупные города из прилегающих населенных пунктов на довольно большие расстояния — до 90 и более километров. Так, в Харькове на работу приезжают ежедневно более 100 тысяч трудящихся, в Киев — до 90 тысяч, в Днепропетровск — около 40 тысяч. В свете задач, поставленных новой Программой КПСС в области размещения производительных сил и развития городов такое положение нельзя признать нормальным. В то же время целый ряд небольших и средних городов не имеет достаточно развитой промышленности, вследствие чего их трудовые ресурсы используются хуже, чем в крупных городах.

Основной причиной неоправданного роста крупных городов УССР является чрезмерное расширение действующих предприятий. При этом следует указать, что часто под видом расширения и реконструкции действующих предприятий ведется фактически новое промышленное строительство. По семилетнему плану на развитие промышленных предприятий Харькова ассигнованы 40% государственных капитальных вложений, предусмотренных на промышленное строительство во всем Харьковском экономическом административном районе, в Киеве — 33%, в Одессе и Запорожье — более 60%. Такое положение сложилось в результате отсутствия комплексного, экономически обоснованного планирования развития городов, а также недостатков в планировании размещения производительных сил в республике. Сейчас вполне назрела необходимость ограничения промышленного строительства в крупных городах республики и размещения новых промышленных предприятий в небольших и средних городах, которых в УССР насчитывается свыше 300.

Задача в настоящее время состоит в том, чтобы обеспечить централизованное плановое руководство в проведении единой государственной политики в области размещения производства. Без проведения единой политики в этом сложном вопросе невозможно осуществить наиболее рациональное размещение производительных сил. Поскольку оптимальные сдвиги в размещении производства совершаются в течение сравнительно длительного периода, то, естественно, направляется вывод, что проведение единой централизованной государственной политики в области рационализации размещения производства возможно

на основе единого перспективного народнохозяйственного плана. В связи с этим уже теперь назрела необходимость организовать разработку генерального плана развития народного хозяйства до 1980 года по крупным экономическим районам и союзным республикам.

Следующим этапом в составлении единого плана размещения производительных сил должна явиться разработка вопросов размещения по экономическим административным районам, микрорайонам, городам и промышленным центрам.

В Украинской ССР проведена определенная работа по составлению комплексных схем перспективного развития экономических районов на 20 лет, в которой размещению производительных сил уделено должное внимание. Достаточно сказать, что были обследованы почти все города республики с целью изучения условий размещения в них промышленных предприятий в генеральной перспективе. Эта работа представляет большой интерес и имеет определенное научное и практическое значение.

Следует особо подчеркнуть необходимость более глубокого изучения проблем использования трудовых ресурсов в территориальном разрезе. Эти вопросы тесно связаны с размещением производства и не могут удовлетворительно решаться в отрыве от них. За последнее же время проблема наиболее эффективного использования трудовых ресурсов в территориальном разрезе разрабатывалась учеными-экономистами слабо, а практике планирования уже сегодня нужны конкретные научные рекомендации по указанной проблеме.

Вопросами рационального размещения производительных сил и лучшего использования трудовых ресурсов должны заниматься советы по координации и планированию в крупных экономических районах, совнархозы, облпланы и райпланы. Нужно шире привлекать также общественность. Особенно большая ответственность в решении указанных вопросов ложится на проектные организации. С размещением производства, наиболее эффективным использованием трудовых и сырьевых ресурсов тесно связана проблема рациональных экономических связей между союзными республиками и районами страны.

Во исполнение решений июньского (1960 год) Пленума ЦК КПСС по поручению Госэкономсовета СССР госпланы союзных республик разрабатывали предложения по рационализации межрайонных и внутрирайонных связей до 1970 года. Накоплен большой материал по этому весьма важному вопросу. Однако при разработке конкретных предложений пришлось столкнуться с рядом трудностей теоретического и практического характера. До сих пор у нас нет еще теоретически обоснованного критерия, с помощью которого можно было бы дать исчерпывающий ответ, какие из существующих экономических связей являются с точки зрения народнохозяйственных интересов наиболее рациональными.

К сожалению, органы статистики не имеют сквозных статистических наблюдений, которые охватывали бы основные народнохозяйственные грузы по всем видам транспорта. Более или менее удовлетворительно поставлено ведомственное статистическое наблюдение за межрайонными связями на железнодорожном и водном транспорте. Однако существующий ведомственный учет о перевозках грузов на железнодорожном и водном транспорте в современных условиях не отвечает требованиям планирующих органов, ибо он касается лишь количества номенклатуры грузов. Очевидно, назрел вопрос об организации такой государственной статистической отчетности, которая охватывала бы все виды транспорта, рассматривая его как единую транспортную систему.

И. Ивонин

Советские фирмы — новая форма управления промышленностью

Перестройка управления промышленностью и строительством, проведенная по инициативе Центрального Комитета партии, сыграла огромную положительную роль в дальнейшем развитии ленинских принципов демократического централизма. Благодаря перенесению центра тяжести по управлению промышленными предприятиями и стройками в совнархозы повысились темпы роста производства продукции, ускорился ввод в действие новостроек, улучшились экономические показатели деятельности предприятий.

Но жизнь не стоит на месте. Каждый новый день выдвигает новые задачи. То, что вчера удовлетворяло, сегодня сдерживает дальнейшее движение социалистической экономики вперед по пути строительства коммунизма.

Практика работы промышленности Львовского экономического административного района показала, что сложившиеся формы руководства производством со стороны совнархоза уже не обеспечивают должного использования всех возможностей предприятий и нуждаются в дальнейшем совершенствовании.

Две группы проблем, возникших при создании совнархоза, тормозили наше движение вперед.

Во-первых, несмотря на ликвидацию ведомственных барьеров после реорганизации управления промышленностью все же в какой-то степени сохранились перегородки между предприятиями даже одной отрасли, которые мешали оперативно и рационально использовать технологическое оборудование и вспомогательные службы.

Во-вторых, до последнего времени в промышленности Львовского экономического административного района имелось множество мелких предприятий с замкнутым циклом производства, которым не под силу было решать важнейшие вопросы новой техники, углубления специализации и использования оборотных фондов.

После образования Совета народного хозяйства Львовского экономического района проводилось укрупнение производства путем объединения главным образом небольших близлежащих предприятий, выпускающих однородную продукцию. Однако оно не затрагивало самой системы управления производством. Между тем существующая структура управления промышленностью недостаточно обеспечивает оперативное руководство работой промышленных предприятий, полное использование внутренних резервов.

В поисках более совершенных форм управления накануне XXII съезда КПСС Львовский совнархоз выступил с почином создания производственных объединений или, как их стали называть, — советских фирм.

Фирма — новая форма управления промышленностью

Комплекс объединенных промышленных предприятий — советская фирма — является крупной производственно-хозяйственной единицей социалистической промышленности, действующей на основе заданий народнохозяйственного плана, характеризующейся производственно-техническим единством и административно-хозяйственной самостоятельностью и пользующейся правами юридического лица.

Производственное объединение — фирма — новая социалистическая форма управления комплексом государственного промышленного производства (преимущественно отрасли, подотрасли или комбината). Она действует на основе устава предприятия, имеет права хозяйственной единицы с самостоятельным балансом, свою печать, фирменный знак. Подчиняется фирме непосредственно совету народного хозяйства.

Филиалы фирмы работают на правах ее производственных подразделений, на основе внутреннего хозрасчета и в ряде случаев (в зависимости от объема и сложности производства и территориального размещения) имеют текущий расчетный счет в банке.

В управлении фирмой созданы новые звенья. В каждой фирме есть главный экономист, которому подчинены плановый отдел, отдел труда и заработной платы и бухгалтерия. Но это не очень удачная форма, так как при ней главный экономист занят оперативной работой по планированию, учету труда и заработной платы и не имеет возможности глубже заниматься вопросами снижения себестоимости продукции и издержек производства.

Наш опыт показал, что лучше создать специальный отдел по улучшению организации и снижению издержек производства, подчиненный главному экономисту фирмы. Тогда все внимание этой службы будет подчинено задачам анализа и снижения издержек производства по всем статьям материальных и технических затрат, определению непроизводительных расходов, связанных с неэффективностью отдельных мероприятий по механизации и автоматизации, с излишней трудоемкостью запроектированных машин, приборов и изделий, с потерями рабочего времени из-за простоев оборудования и т. д. Главная задача этого отдела — выработать рекомендации по снижению издержек производства путем постановки конкретных заданий через генерального директора фирмы службам главного технолога, главного конструктора, а также отделам, непосредственно организующим процесс производства.

Производственные объединения — фирмы обеспечивают решение следующих основных задач:

— полное обеспечение выполнения государственного плана и в его пределах удовлетворение народного хозяйства производимой фирмой продукцией высокого качества;

— наиболее благоприятное развитие отрасли, подотрасли или комбината в экономическом районе, повышение технического уровня во всех производственных подразделениях фирмы; улучшение использования основных и оборотных фондов;

— комплексное использование сырья и материалов; повышение производительности труда и использование трудовых ресурсов; широкое развитие внутриотраслевой (внутрифирменной) технологической, подотраслевой и поузловой специализации;

— высокий уровень квалифицированного руководства, культуры и организации производства.

Организация фирм преследует прежде всего дальнейшее развитие специализации, комбинирования, кооперирования и концентрации производства.

Впервые новая форма организации управления получила свое осуществление в легкой промышленности — в обувной и кожевенной отраслях, где были созданы первые в стране советские фирмы — обувная «Прогресс» и кожевенная «Рассвет».

Обувная фирма «Прогресс» была организована в 1961 году в составе Львовской обувной фабрики № 3 и Стрыковской, Лучской, Бориславской и Тереховской, расположенных в разных точках экономического района. За сравнительно короткий период времени проведена значительная организационная и инженерно-техническая работа по укреплению фирмы. Перестройка дала уже ощутимые результаты. Так, за восемь месяцев этого года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года резко улучшились технико-экономические показатели работы филиалов. Выпуск обуви увеличился на Стрыковском филиале — на 34,2%, Лучском — на 32,9%, Тереховским — на 34,7%, на Бориславском — на 85,8%. Производительность труда за этот же период в филиалах обувной фирмы повысилась на 16—40%. Качество продукции также улучшилось. Организация фирмы «Прогресс» открыла широкие возможности технологической специализации всех предприятий этого отраслевого объединения. Значительно повысилась общая мощность объединения, которая выросла в текущем году более чем на миллион пар обуви в год без капитальных вложений.

Аналогичные результаты работы достигнуты и на организованной в конце 1961 года кожевенной фирме «Рассвет».

Первые итоги работы фирм свидетельствуют, что новая форма организации прогрессивна, способствует техническому прогрессу и позволяет лучше, полнее использовать резервы производства.

При создании фирм мы думали решить скромную задачу — повысить технический и организационный уровень мелких предприятий путем подтягивания их до уровня передовых. Однако опыт работы первых объединений показал, что фирмы, как новая форма административно-хозяйственного управления отраслью, позволяют гораздо успешнее решать широкие задачи развития промышленности. Это послужило основой для разработки предложений по созданию фирм в других отраслях промышленности Львовского совнархоза. Теперь у нас организуется 40 производственных объединений, охватывающих 220 отдельных предприятий в машиностроении, угольной промышленности, цементной, стекольной, деревообрабатывающей, пищевой, мясной и других отраслях. Общий объем производства созданных отраслевых фирм составляет около 1 миллиарда рублей.

При этом был учтен технологический и отраслевой характер отдельных предприятий производства, объем валового выпуска и кооперированные связи между ними, приняты во внимание территориальное размещение, возможности централизации производства однотипных деталей, узлов, литых, штамповок комплектующих изделий. Учтены возможности централизации вспомогательных служб.

По каким основным принципам созданы наши фирмы?

Первый принцип: отраслевая или предметная специализация, то есть объединение предприятий по производству однотипной продукции. Производственным объединением первого типа является Львовская автомобильная фирма «Лаф» производящая автобусы, специальные автоприцепы-кузова, автофрежеры, автолавки. В состав объединения входит: головное предприятие — Львовский автобусный завод и филиалы — Лучский машиностроительный завод и Львовский завод моделей. Следует заметить, что еще до объединения эти предприятия были тесно связаны взаимной кооперацией по прессовым заготовкам, штамповкам и другим комплектующим изделиям.

До создания фирмы каждое из этих предприятий имело ремонтную

службу. Теперь эти службы централизуются. Кроме того, на базе имевшихся на каждом предприятии конструкторских бюро создано одно мощное центральное конструкторское бюро с экспериментальной базой и лабораториями. Основной задачей этого ЦКБ является разработка новых конструкций выпускаемых фирмой машин с широкой унификацией материалов, узлов и деталей. Уровень конструкторских и технологических разработок стал значительно выше.

Создание фирмы «Лаф» уже в начальной стадии позволит высвободить для расширения основного производства более 4 тысяч квадратных метров площадей и свыше 50 единиц металлообрабатывающего оборудования. Расчеты показывают, что мощности по выпуску продукции в результате объединения в целом по фирме возрастут на 15–20%.

Второй принцип: подобие или общность технологических процессов основного производства независимо от характера назначения вырабатываемой продукции. Представителем такого объединения является фирма «Станкомашинструмент», состоящая из головного предприятия — Львовского завода фрезерных станков и филиалов — Стрыйского машиностроительного завода имени С. М. Кирова, Львовского арматурного и Львовского машиностроительного заводов. По принципу технологической специализации концентрируется станкостроительное производство сварных конструкций, механическая и термическая обработка и организуется централизованная сборка машин на головном предприятии. Расчетный прирост мощности на фирме «Станкомашинструмент» составляет свыше 20%.

По этому принципу в промышленности стройматериалов создается фирма, в которую должны войти цементные и шиферный заводы и центральная ремонтная база. Головным предприятием определен Николаевский цементный завод, достигший наилучших технико-экономических показателей в стране.

Третий принцип организации фирм основан на комплексности переработки сырья (сельскохозяйственного или ископаемого) с учетом зон его заготовки. Объединения такого рода обеспечивают значительное снижение транспортных расходов. Кроме того, при комплексной переработке сельскохозяйственного сырья намного снижается себестоимость вырабатываемых продуктов по сравнению с переработкой отходов на мелких предприятиях.

Опыт работы Ходоровского сахарного комбината с комплексной переработкой патоки на спирт и белковые корма показал, что себестоимость декалитра спирта на 15–20% ниже себестоимости его на отдельных предприятиях. Комплексная переработка сырья на Ходоровском сахарном комбинате дает годовой экономический эффект 574 тысячи рублей.

Четвертый принцип — основан на объединении предприятий с одинаковой технологией и замкнутым циклом производства, расположенных в пределах административных областей, входящих в экономический район. К таким объединениям отнесены молочные, маслодельные и сыроваренные заводы. Все они связаны с заготовкой молока и переработкой его на месте. По этому принципу организована Львовская фирма молочной промышленности «Верховина», в которую вошло 21 предприятие-филиал и головное предприятие — Львовский молочный комбинат. В результате объединения значительно сократится административно-управленческий персонал. Аналогичные объединения образованы и в других областях Львовского экономического района.

По такому же принципу организованы в областном разрезе производственные объединения по переработке мяса.

Необходимо подчеркнуть, что при объединении предприятий удачно сочетается принцип территориального управления производством с уни-

лением отраслевого квалифицированного руководства заводами и фабриками экономического района. На головном предприятии фирмы сосредотачиваются опытные специалисты — инженеры и техники. Укрепляются квалифицированными кадрами и филиалы.

Предприятия как основное звено в управлении производством и планированием получают все возможности для руководства производством и разработки технико- и экономически обоснованного плана, который должен быть основой народнохозяйственного плана. При этом значительно повышается роль коллективов предприятий, особенно головных, в деле организации выполнения плана и развития данной отрасли.

Создание объединений фирм позволит обеспечить наиболее благоприятные условия для развития отраслей и ускорения технического прогресса, создаст возможности для наиболее эффективного использования основных и оборотных фондов. Главное же — резко улучшит использование инженерно-технических кадров.

Основные направления расчета эффективности организации фирм

Организация фирм создает благоприятные условия для увеличения производственных мощностей предприятий и прироста объема производства при минимальных капитальных вложениях. Практика работы первых фирм и предварительные расчеты показывают, что в результате объединения прирост продукции по созданным фирмам составит не менее 16–20%.

В угольной, цементной, сахарной и других отраслях промышленности организация производственных объединений позволяет увеличить мощности предприятий за счет внедрения на филиалах опыта головных предприятий по совершенствованию технологических процессов и сокращению сроков освоения производственных мощностей.

Экономическая эффективность при этом будет выражаться в том, что объем продукции в результате возросшей мощности предприятия увеличивается, а цеховые и общезаводские расходы останутся почти неизменными; на единицу же продукции они изменяются в обратном пропорциональном направлении. В некоторых отраслях промышленности (машиностроение, деревообработка и др.) несколько возрастает фонд заработной платы за счет увеличения численности производственных рабочих в результате роста объема производства. Однако заработная плата в расчете на единицу производимой продукции, как правило, будет снижаться.

Основанием для расчетов экономической эффективности организации производственных объединений фирм приняты проектируемые основные организационно-технические мероприятия по каждому объединению. Оценка каждого мероприятия определяется путем расчета условно-годовой экономики. Она рассчитана по тем статьям затрат, на которые оказывало влияние осуществляемое мероприятие. На данной стадии разработки материалов по организации фирм экономики рассчитана по укрупненным показателям, исходя из существующих на предприятиях нормативов затрат трудовых, материальных и денежных ресурсов.

а) экономика от роста объема производства определена по методике эффективности Госплана СССР и Академии наук СССР 1962 года по снижению условно-постоянной части издержек производства по формуле:

$$\Delta \Phi_0 = H_1 \cdot \frac{B_2 - B_1}{B_1} = H_1 K_2 \quad (2);$$

б) экономия от снижения трудовых и материальных затрат определена прямыми расчетами по каждому мероприятию на основании действующих нормативов затрат по этим статьям;

в) экономия от улучшения качества продукции (повышение сортности) определена по методике расчета эффективности Государственного научно-технического комитета СССР по формуле:

$$\Delta_3 = (U_n - U_d) A_n;$$

г) экономия от сокращения объема капитальных работ рассчитана прямым путем, а при досрочном вводе капиталовложений в эксплуатацию по формуле:

$$\Delta_4 = E_K(T_n - T_d)$$

Сводные технико-экономические показатели эффективности организации фирм

На основании анализа сводных технико-экономических показателей организации производственных объединений и перспектив их работы и развития на ближайшие годы имеется возможность сделать определенные выводы.

Прирост производственных мощностей. Имеющиеся данные показывают, что за первый год после объединения прирост производственных мощностей по 14 фирмам составил 7,8%, или 30,2 миллиона рублей, а после осуществления всех мероприятий — 48,6%, или 187,4 миллиона рублей. Этот прирост в основном достигается за счет организационных мероприятий, успешное осуществление которых стало возможно в результате создания производственных объединений.

По имеющимся расчетам прироста производственных мощностей 14 фирм по аналогии можно сделать вывод о возможности прироста мощностей по 40 организуемым фирмам по формуле:

$$A_0 = \frac{A_1 P_1}{P_0} K_y,$$

где A_0 — общий прирост производственных мощностей в миллионах рублей;

A_1 — прирост производственных мощностей по 14 фирмам в миллионах рублей;

P_0, P_1 — количество фирм ($P_0 = 40, P_1 = 14$);

K_y — коэффициент ускорения, равный 0,6;

$$A_0 = \frac{187,4 \cdot 40}{14} \cdot 0,6 = 321 \text{ миллион рублей.}$$

Рост производительности труда. Расчеты показывают, что в первый год после объединения численность работников промышленно-производственного персонала по 14 фирмам увеличивается на 1,8%, а производительность труда — на 5,9%. При этом по таким фирмам, как «Сельхозмашинна», «Станкомашинструмент» и др., производительность труда повысилась еще больше и составит 9–19%.

Правда, на фирмах «Прогресс» и «Луч» производительность труда после объединения даже снижается, что объясняется изменением ассортимента (увеличивается выпуск дешевых изделий с высокой трудоемкостью — резиновая обувь, простой трикотаж).

После осуществления всех намеченных мероприятий, то есть за три последующих года семилетки, производительность труда по 14 фирмам повысится на 22,8%, тогда как за три предшествующих года (1959–1961), рост ее по сравнению составил 16,8%.

Себестоимость продукции. Важнейшим преимуществом советских фирм является экономия общественного труда. В промышленности эта экономия должна выразиться в сокращении затрат живого и омертвленного труда при производстве продукции. В денежном выражении экономия труда отражается в снижении себестоимости продукции.

Семилетним планом развития народного хозяйства Львовского совнархоза на 1959–1965 годы предусмотрено снижение себестоимости продукции не менее чем на 7,9%. Анализ показателей по себестоимости продукции, связанных с организацией фирм, убеждает, что среднее снижение себестоимости на 1962–1965 годы по 14 фирмам составит 5,97% против 3,73%, предусмотренных планом в целом по совнархозу. Таким образом, благодаря осуществлению мероприятий, связанных с организацией фирм, затраты на производство продукции снижаются дополнительно к плану на 2,24%.

Анализ мероприятий, намеченных по каждой фирме, показывает, что основными факторами, которые повлияли на снижение себестоимости продукции, являются:

рост производительности труда;

внедрение и рациональное использование новой и модернизированной техники;

осуществление предметной, полностью-узловой и технологической специализации, что позволяет применить новейшую технологию, достижения науки и передового опыта, резко повысить уровень механизации и автоматизации производственных процессов;

усовершенствование форм организации производства путем объединения предприятий, что создает условия для более эффективного использования средств производства и труда.

Экономическая эффективность организации 14 производственных объединений-фирм. Благодаря организации фирм народное хозяйство получает дополнительно экономии от снижения издержек производства без дополнительных капиталовложений. Расчеты показывают, что общая сумма экономии от осуществления мероприятий, связанных с организацией 14 советских фирм, составляет 34 миллиона рублей, в том числе 15 миллионов рублей только за счет организации фирм, не требующей дополнительных капиталовложений. В первый год после организации производственных объединений экономия составила 3 миллиона 256 тысяч рублей. В общей сумме экономии, которую получает народное хозяйство в результате организации фирм, не учтена экономия 1,2 миллиона рублей, получаемая за счет реорганизации структуры управления промышленности и сокращения управленческого аппарата. Кроме того, сокращение накладных расходов по содержанию ликвидируемых отраслевых управлений и трестов даст экономии 0,5–0,8 миллиона рублей. Таким образом, созданные в Львовском экономическом административном районе на первом этапе 14 фирм дают государству годовую экономии 14–16 миллионов рублей.

Эффективность использования капиталовложений. Организация советских фирм создает благоприятные условия для более эффективного использования капитальных вложений. Так, общая сумма капиталовложений, необходимых для осуществления мероприятий, связанных с организацией фирм, составляет 18 миллионов 638 тысяч рублей.

Строительство новых предприятий для такого же увеличения выпуска продукции, какой даст организация фирм, потребовало бы 33 миллионов 559 тысяч рублей капитальных вложений, отсюда условная экономия от сокращения капитальных затрат составит 14 миллионов 921 тысячу рублей, или 43%. Средний срок окупаемости капитальных вложений по 14 фирмам равен 0,53 года против нормативного срока окупаемости капитальных затрат пять — семь лет.

Результаты анализа показателей экономической эффективности созданных 14 фирм в машиностроении, угольной, цементной, обувной, кожевенной, швейной, трикотажной, стекольной, мебельной, пищевой, мясо-молочной промышленности позволяют сделать следующие заключения.

1. Совершенствование социалистического производства путем организации фирм открывает огромные новые резервы производственных мощностей и выпуска валовой продукции, который по 14 фирмам составил 187,4 миллиона рублей; роста производительности труда на 22,7% за счет проведения предметной, полетально-узловой и технологической специализации, которая позволяет увеличить масштабы однородного производства и тем самым широко использовать совершенную технологию и более производительное оборудование; снижения себестоимости выпускаемой продукции на 1–2% против запланированного семилетним планом.

2. Изучение и анализ укрупненных предпроектных технико-экономических показателей по 14 фирмам дает возможность судить о возможной эффективности всех объединений. Так, экономический эффект в результате объединения 220 предприятий из 40 фирм в течение двух–трех лет после их организации выразится в следующих основных показателях. Объем производства возрастет примерно на 30% к уровню 1962 года; производительность труда увеличится на 20–22%; годовая экономия по издержкам составит 35–40 миллионов рублей; условная экономия от уменьшения капитальных вложений — 6–8 миллионов рублей.

Фирмы и реорганизация структуры совнархоза

Нынешняя структура управления промышленностью совнархоза в некоторой степени позамышлена у бывших министерств и ведомств со специализированными главками. Отраслевые управления совнархоза по сути дела стали многоотраслевыми. Они руководят предприятиями различных отраслей промышленности и не имеют в своем аппарате специалистов по всем отраслям. Поэтому большие возможности, заложенные в территориальном принципе управления промышленностью и строительством, не могут быть использованы полностью. Нельзя не видеть серьезных недостатков и зачастую некавалифицированного руководства со стороны отраслевых управлений совнархоза предприятиями разного профиля. Ни одно отраслевое управление не имеет возможности выделить хотя бы по одному специалисту для квалифицированного руководства существующими предприятиями. Это стало серьезной проблемой, которую необходимо срочно решить.

Наиболее квалифицированное руководство промышленностью могут обеспечить только опытные специалисты, работающие непосредственно на производстве. Опыт работы Львовского совнархоза показывает, что проблема квалифицированного руководства промышленностью может быть решена путем слияния однотипных предприятий в производственные комплексы-фирмы на базе головных ведущих предприятий данной отрасли. Головное предприятие фирмы — это управленческая ступень типа треста или комбината, а оперативное звено, осуществляющее непосредственное производственно-техническое руководство группой предприятий. В таком случае возникает вопрос, нужна ли трехступенчатая, а в ряде случаев и четырехступенчатая структура управления: совнархоз — отраслевое управление — трест — предприятие; или ее можно упростить до двухступенчатой: совнархоз — фирма (предприятие).

Мы склоняемся к тому, что в ближайшем будущем переход на двухступенчатую структуру, как более совершенную форму управления, неизбежен. При двухступенчатой структуре управления такие звенья, как отраслевые управления и тресты, окажутся излишними. Проводимая в настоящее время в Львовском экономическом административном районе работа по организации 40 фирм — новый этап в дальнейшем совершенствовании управления промышленностью.

Следует учесть, что при двухступенчатой структуре управления возникает необходимость укрепить квалифицированными кадрами функциональные управления совнархоза. В ряде управлений: производственно-техническом, планово-экономическом и др., нужно будет иметь высококвалифицированных специалистов-отраслевиков, которые смогут конкретнее заниматься с руководителем своими отраслями. Сейчас административно-управленческий аппарат отраслевых управлений и трестов составляет 1200 человек. При двухступенчатой схеме управления численность аппарата совнархоза возрастет примерно на 200 человек, зато из сферы управления в инженерные службы фирм перейдет работать примерно тысяча квалифицированных специалистов.

Конечно, образование фирм приведет к необходимости в будущем ликвидировать отраслевые управления. Но временно они должны еще оставаться связующим звеном между совнархозом и производственными объединениями. Не следует торопиться с ликвидацией отраслевых управлений. Это нужно делать постепенно, по мере укрепления фирм. В организационный период отраслевые управления должны взять на себя основную тяжесть работы по созданию объединений и оказанию им действенной помощи.

Создание фирм и вопросы руководства промышленностью

В процессе организации фирм мы столкнулись с рядом проблем. Их, видимо, не минуят и другие совнархозы, подхватившие почин львовцев. Эти проблемы таковы, что их невозможно решить в рамках совнархоза и даже отдельной республики.

В ближайшее время надо разработать типовую структуру объединений промышленных предприятий по отраслям, содержащую основные вопросы организации. Весьма важно расширить права руководителей фирм для разрешения максимального числа вопросов непосредственно на предприятиях.

Представляется целесообразным обобщить предложения совнархозов и на этой основе разработать типовый устав производственного комплекса объединенных промышленных предприятий-фирм с учетом расширения прав генерального директора фирмы и передачи ему части функций отраслевых управлений совнархоза. Необходимо расширить права генеральных директоров фирм в области производственного и финансового планирования с тем, чтобы они могли пользоваться и маневрировать в рамках плана материальных, финансовых и трудовых ресурсов, в области банковского кредита, образования и использования поощрительных фондов, в частности:

утверждать и изменять структуру и штаты объединения, филиалов и цехов в пределах плана по труду, руководствуясь при этом схемой должностных окладов;

установить персональные надбавки к должностным окладам отдельных специалистов за счет сокращения численности и фонда зарплаты

(регистрируемого) административно-управленческого персонала и в пределах установленного совнаххозом для этой цели лимита;

образовывать фонд генерального директора фирмы для премирования за выполнение важнейших заданий и оказания единовременной помощи работникам фирмы в размере до 0,01% общего фонда заработной платы фирмы, соответственно сократив отчисления в фонд председателя совнаххоза;

определять численность персонала по категориям, а также перераспределять его между категориями в пределах общего лимита фонда заработной платы в соответствии с действительной потребностью;

изменять в необходимых случаях в пределах квартала месячные производственные планы, строго придерживаясь установленных правительством сроков, с уведомлением вышестоящей организации;

в соответствии со спросом по согласованию с потребителями и торгующими организациями изменить ассортимент изделий в пределах установленной номенклатуры;

распределять норматив оборотных средств по отдельным элементам на год и поквартально в пределах совокупного норматива.

Необходимо решить вопросы заработной платы руководящих и инженерно-технических работников предприятий, входящих в фирмы, с тем чтобы система заработной платы стимулировала комбинирование и укрупнение предприятий, не допуская уменьшения материальной заинтересованности работников объединенных предприятий. В этих целях целесообразно:

разработать объемные показатели для отнесения к группам по оплате труда руководящих и инженерно-технических работников фирм и филиалов, а также схемы должностных окладов ИТР и служащих с учетом стимулирования работников головных предприятий и сложившегося уровня заработной платы по филиалам;

установить единый порядок премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих фирм, филиалов и цехов в соответствии с существующими постановлениями правительства.

В области планирования, финансирования и учета предлагается оставить на 1963 год порядок планирования и учета выпуска валовой и товарной продукции по фирме, как сумму выпуска всех филиалов (предприятий), входящих в фирму.

В условиях созданных объединений первостепенное значение имеют вопросы улучшения связи и транспорта между головными предприятиями и филиалами. Немаловажное значение приобретают также вопросы оснащения головных предприятий вычислительной техникой и подготовки кадров программистов-вычислителей.

Теоретические и практические вопросы, возникающие в связи с дальнейшим совершенствованием структуры управления производством в предприятиях, в области планирования, учета, финансов, техники и организации управления, снабжения, материального стимулирования, хозяйствования и права, а также необходимость распространения опыта передовых предприятий, перешедших на новые формы управления, требуют в кратчайший срок изучить и выработать общие для всей промышленности необходимые экономические и правовые положения.

Б. Гостев, В. Ржешевский

Повысить стимулирующую роль премирования инженерно-технических работников и служащих

В Программе КПСС, принятой XXII съездом партии, подчеркивается необходимость «постоянно улучшать техническое нормирование, системы оплаты труда и премирования, контроль рублем количества и качества работы, не допускать уравниловки, усиливать коллективные формы материального стимулирования, повышающие заинтересованность каждого работника в высоком уровне работы предприятия в целом».

Усиление материальной заинтересованности работников в развитии производства осуществляется по многим направлениям, в том числе за счет повышения роли премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих. В 1959—1960 годах в промышленности, строительстве, на транспорте и в связи введена новая система премирования инженерно-технических работников и служащих. В ней предусматривается материальное стимулирование за выполнение и перевыполнение плана не по отдельным показателям, как прежде, а за снижением себестоимости продукции.

Снижение себестоимости — важнейший качественный показатель, отражающий в обобщенном виде результаты хозяйственной деятельности предприятия. В этом — преимущество новой системы премирования. Однако, как показывает практика ее применения, новая система имеет существенные недостатки. Первый из них относится к системе в целом. Дело в том, что работники всех предприятий промышленности, транспорта и связи премируются за выполнение и перевыполнение плана по одному и тому же показателю — снижению себестоимости (введение наряду с этим для работников угольной и нефтяной промышленности, черной и цветной металлургии, химии, ряда отраслей машиностроения, пищевой и легкой промышленности премирования за перевыполнение плана производства или улучшение качества продукции по существу не меняет дела). Такого рода «единство», по нашему мнению, в определенной степени снижает эффективность материального стимулирования. В едином показателе премирования часто не учитываются специфика отдельных предприятий и даже отраслей народного хозяйства, а также конкретные задачи, стоящие перед ними в планируемом периоде. Это происходит не потому, что именно снижение себестоимости не может быть принято в качестве показателя премирования. Главное заключается не в достоинствах или недостатках того или иного отдельного показателя, а в том, что один и тот же показатель не может применяться для оценки работы всех предприятий. Этот недостаток новая система премирования унаследовала от старой. Одинаковый показатель премирования действует всюду — от отрасли народного хозяйства до производственного участка предприятия. Он применяется для материального стимулирования работников предприятий, выпускающих остродефицитную продукцию, и продукцию, имеющую ограниченный сбыт, осваивающих производство новой техники и выпускающих «устоявшуюся» продукцию, технология изготовления которой хорошо отработана. Олиги и тот же показатель премирования установлен для работников новых

предприятий, только осваивающих производственные мощности, и для предприятий, давно достигших проектной мощности и перекрывающих ее.

По нашему мнению, показатель премирования должен выбираться с таким расчетом, чтобы его выполнение и перевыполнение способствовало решению главных задач, стоящих перед предприятием или отраслью промышленности в планируемом периоде, и обеспечивало наибольший народнохозяйственный эффект.

В строительстве, например, экономически целесообразно материально заинтересовать работников прежде всего в быстрейшем вводе в действие объектов строительства при условии соблюдения сметной стоимости. Это обеспечивает народному хозяйству бо́льший экономический эффект, чем тот, который может быть достигнут за счет снижения сметной стоимости строительных объектов в процессе самого строительства. Однако до последнего времени основная часть премий работникам строительства выплачивалась не за своевременный ввод в действие строительных объектов, а за снижение себестоимости строительно-монтажных работ и повышение производительности труда. Из общей суммы премий, выплаченных руководителям, инженерно-техническим работникам и служащим строительных организаций в 1960 году, премии за ввод в действие объектов и производственных мощностей составили только 17%.

В целях улучшения планирования капитального строительства и повышения материальной заинтересованности работников строительно-монтажных и проектных организаций в сокращении сроков строительства, ускорении ввода в действие объектов и производственных мощностей, а также для повышения эффективности капитальных вложений установлено, что основным показателем планов капитального строительства и оценки их выполнения является ввод в действие объектов, производственных мощностей и основных фондов. При этом основная часть премий, направляемых на материальное стимулирование работников строительных организаций, должна выплачиваться также за ввод в действие объектов и производственных мощностей.

В государственных предприятиях сельского хозяйства для усиления материальной заинтересованности работников в повышении урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства, обеспечении непрерывного роста производства высококачественных дешевых продуктов питания и сырья для промышленности в 1961 году введены новые условия оплаты труда, предусматривающие прямую зависимость заработной платы работников от количества и качества произведенной продукции.

В машиностроении порядок оценки производственной деятельности предприятий и материальное поощрение за снижение затрат на рубль товарной продукции часто не заинтересовывают работников в быстрейшем освоении выпуска новой совершенной техники, которое, как правило, связано в первый период с некоторым увеличением материальных и трудовых затрат.

С народнохозяйственной точки зрения увеличение выпуска новой техники является одной из главных задач. Товарищ Н. С. Хрущев на XXII съезде КПСС указывал на необходимость производства мощных скоростных тракторов в 200—220 лошадиных сил, применение которых по сравнению с ДТ-54 повысит производительность труда трактористов в 2,8 раза. Освоение выпуска мощных тракторов, работающих на повышенных скоростях, даст при их широком применении в сельском хозяйстве эффект, во много раз превосходящий тот, который может быть получен на машиностроительных предприятиях за счет сверхпланового снижения себестоимости этих машин. То же самое можно сказать и о других видах новой техники.

Тем не менее работники предприятий машиностроения, выпускающих новую технику, материально заинтересованы не в скорейшем освоении производства и максимальном увеличении выпуска новых машин, а в **снижении себестоимости продукции**. Специальное премирование за новую технику существенных изменений в действующий порядок не вносит, так как основное премирование за снижение себестоимости продукции при этом не отменяется, а средства на премирование за новую технику полностью не используются. Так, в 1961 году в распоряжение предприятий управления машиностроения Московского областного совета народного хозяйства было выделено на премирование за новую технику 220 тысяч рублей, а израсходовано всего 53,1 тысячи рублей.

В невыгодном положении оказываются также предприятия, главной задачей которых является повышение качества продукции, удлинение сроков ее службы, поскольку это в большинстве случаев также связано с дополнительными затратами.

Материальное поощрение работников предприятий машиностроения и ряда других отраслей, выпускающих новую технику, целесообразно поставить в зависимости от увеличения выпуска продукции, применение которой на других предприятиях и в других отраслях народного хозяйства обеспечит повышение производительности труда и снижение затрат на производство.

Эффект от повышения производительности труда и снижения затрат на производство там, где новая машина применяется, как правило, всегда выше той экономии, которая может быть получена при ее изготовлении, так как совершенная машина сберегает труда больше, чем стоит сама. Часто при изготовлении орудий труда целесообразно пойти даже на некоторое удорожание их в производстве, если оно будет полностью перекрыто экономией при их применении.

Конечно, не следует считать, что снижение себестоимости орудий производства не имеет значения. Важно, чтобы затраты на их изготовление были минимальными. Поэтому выполнение плана по снижению себестоимости продукции должно быть обязательным условием премирования инженерно-технических работников машиностроения.

Показатель снижения себестоимости во многих случаях не пригоден для определения степени участия коллективов и отдельных работников в результатах хозяйственной деятельности. В настоящее время в значительной части цехов и подавляющем большинстве производственных участков промышленных предприятий не исчисляют показатель себестоимости продукции. Мастера участков премируются за снижение отдельных элементов себестоимости, которое неполно характеризует их работу, либо по показателям себестоимости цеха, либо предприятия в целом. Это ведет к отрыву премирования от выполнения установленных для мастеров конкретных плановых показателей.

Работники Московского автомобильного завода имени Лихачева считают, что даже для их предприятия со стабильной продукцией, где система цехового хозрасчета имеет традиции и разработана лучше, чем на многих других предприятиях, показатель снижения себестоимости по участку неприемлем, как показатель для премирования мастеров. Работа подавляющего большинства мастеров и других инженерно-технических работников участков оценивается по выполнению плана производства, и лишь формально премия выплачивается за снижение себестоимости продукции.

Для большинства мастеров производственных участков основным планируемым и учитываемым элементом затрат является заработная плата рабочих. Поэтому, например, когда на комбинате «Трехгорная мануфактура» ввели премирование рабочих некоторых цехов за улуч-

шение качества продукции и это привело к некоторому росту их заработной платы одновременно с улучшением качества продукции, что сложились положение, при котором экономия по фонду заработной платы сократилась, а вместе с тем уменьшились и премии инженерно-технических работников. Таким образом, нецелесообразно премировать работников всех служб предприятия за снижение себестоимости. Работа конструкторов, например, не оказывает прямого влияния на снижение себестоимости за текущий месяц или квартал.

На совещаниях по вопросам совершенствования материального стимулирования в промышленности представители предприятий часто спрашивают, следует ли премировать работников сборочных цехов за снижение себестоимости, если возможности для этого у них очень ограничены, поскольку любая машина имеет определенное количество деталей, а эти детали поступают из других цехов в готовом виде.

То же можно сказать и о работниках многих цехов и участков не только предприятий машиностроения, но и текстильной, обувной, швейной промышленности. Решающую роль в снижении себестоимости продукции на швейных фабриках играют рабочие, инженеры, техники закрытых цехов. От их умения и творческого отношения к труду в первую очередь зависит ускорение продукции. Удельный вес затрат на сырье и материалы в себестоимости продукции швейной промышленности составляет около 85%. За первое полугодие 1962 года за счет снижения себестоимости продукции на московской швейной фабрике «Большевичка» получено 81,8 тысячи рублей экономии. При этом сырья и материалов сэкономлено на 86,4 тысячи рублей, за счет снижения трудоемкости достигнута экономия 14,7 тысяч рублей и по другим статьям допущено превышение плановых расходов на 19,3 тысячи рублей.

Экономия за счет сырья и материалов может быть получена именно в закрытых цехах, где производится раскрой дорогостоящих тканей. Работники же швейных цехов существенного влияния на снижение себестоимости продукции оказать не могут, однако количество выпущенной продукции и, что особенно важно, ее качество зависит от них в решающей степени. Тем не менее работники швейных цехов, как и работники закрытых цехов, премируются за снижение себестоимости продукции.

Из сказанного ясно, что назрела необходимость усовершенствовать систему премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих, сделать ее более гибкой. Система премирования должна позволять руководителям совнархозов, министерств, ведомств и предприятий выбирать такие показатели премирования, которые мобилизуют работников предприятий, цехов и участков на выполнение главных производственных задач, стоящих перед ними в плановом периоде. Государственному комитету Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы и ВЦСПС с привлечением работников совнархозов и передовых предприятий следует разработать ряд типовых положений о премировании инженерно-технических работников и служащих промышленности за выполнение и перевыполнение различных количественных и качественных показателей работы предприятий, цехов и участков. При этом установленный размер премий за выполнение плана должен быть одинаковым независимо от того, выплачиваются они за выполнение плана по объему производства, качеству, снижению себестоимости, прибыли, сортности и т. д. и т. п.

Шкалы премирования за перевыполнение плана также должны быть рассчитаны на обеспечение единства в общих размерах премий независимо от того, за перевыполнение какого показателя они выплачиваются.

Право устанавливать в начале планового периода предприятиям систему премирования, наилучшим образом стимулирующую выполнение основных задач, следует предоставить совнархозам, министерствам и ведомствам. Показатели (из числа планируемых) для премирования руководящих и инженерно-технических работников цехов и участков должны устанавливать директора предприятий совместно с фабрично-заводскими комитетами профсоюза. Такая перестройка позволит тесно связать материальное поощрение с конкретными производственными задачами каждого коллектива и значительно повысить эффективность материального стимулирования без дополнительных затрат.

Трехлетняя практика применения действующей системы премирования показала необходимость внести в нее некоторые изменения и дополнения. Ряд таких изменений внесен в июне этого года.

До последнего времени на предприятиях, которым не предусматривается в плане задание по снижению себестоимости, размеры премий инженерно-техническим работникам снижались. Между тем наличие или отсутствие в плане задания по снижению себестоимости часто не зависит от предприятия, и кроме того, ставит работников предприятий, осваивающих выпуск новой техники, в невыгодное положение по условиям премирования. Как правило, в первое время затраты на производство новой техники выше затрат на производство освоенной продукции, предприятие в силу этого не имеет в плане задания по снижению себестоимости, а следовательно, получает и меньшую шкалу премирования, что снижает материальную заинтересованность работников в производстве новой техники.

Для того чтобы устранить этот недостаток, совнархозам, министерствам и ведомствам было предоставлено право премировать руководящих, инженерно-технических работников и служащих предприятий, для которых в плане не предусматривается снижение себестоимости продукции по не зависящим от них причинам (изменение цен и тарифов, структуры продукции, геологических условий добычи продукции, условий оплаты труда) в тех же размерах, что и работников предприятий, которым снижение себестоимости планируется.

Прежде премирование инженерно-технических работников, в том числе работников цехов и участков, производилось только за счет и в пределах фонда заработной платы по предприятию в целом. В результате при перерасходе фонда заработной платы по предприятию в целом работники цехов и участков, выполнивших все условия премирования и имеющих экономии по фонду заработной платы, незаслуженно лишались премий. Такое положение по существу вело к равенству на худших, в связи с тем, что премирование работников передовых цехов и участков ставилось в зависимость от работы отстающих.

Так как успехи предприятия зависят от работы каждого из его подразделений, то для более полного использования резервов выполнения плана на каждом производственном участке премирование работников цехов и участков целесообразно связать с результатами их работы и в пределах выделенного им фонда заработной платы независимо от состояния расходования фонда заработной платы по предприятию в целом. Такой порядок премирования руководящих, инженерно-технических работников и служащих производственных, инструментальных, штамповых и модельных цехов цветной металлургии, угольной, сланцевой, горнорудной, химической, нефтяной и газовой, машиностроительной и металлообрабатывающей, цементной, текстильной и целлюлозно-бумажной промышленности, предприятий по производству сборного железобетона, а также лесозаготовительных и лесосплавных предприятий введен с 1 июля 1962 года, а для остальных отраслей промышленности, геологических и топографо-геодезических организаций — с 1 января

1963 года. В 1961 году аналогичный порядок премирования работников цехов и участков предприятий был установлен в черной металлургии.

С 1 июля 1962 года внесены изменения также в премирование руководящих, инженерно-технических работников и служащих управлений предприятий. Если раньше работники управлений предприятий премировались по результатам работы за квартал, то теперь — по месячным итогам. Этим восстановлено единство в сроках премирования работников управлений предприятий и работников цехов и участков.

Для того чтобы сохранить известную заинтересованность работников управлений предприятий в выполнении квартальных планов, назначенные им в каждом месяце премии будут выплачиваться в половинном размере, а остальная часть подлежит выплате по истечении квартала при условии выполнения квартального плана по установленным показателям. Такой порядок выплаты премий работникам управлений предприятий распространяется не только на промышленность, но также на предприятия и организации транспорта и связи.

Изменения в премировании инженерно-технических работников и служащих несомненно будут способствовать укреплению их личной материальной заинтересованности в выполнении и перемывлении плановых заданий на каждом производственном участке и в установленные сроки.

Действующая система премирования не предусматривает для предприятий, имеющих особо важные плановые задания, преимуществ в премировании работников. Шкала премирования дифференцируется, надо заметить, недостаточно, в зависимости от размера предприятия, сложности выпускаемой им продукции.

Типовым положением о премировании руководящих, инженерно-технических работников и служащих предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности предусмотрены три шкалы премирования (в % к должностному окладу, см. таблицу 1).

Таблица 1

	За выполнение плана снижается себестоимость	За каждую десятую процента сверхпланового снижения себестоимости
Для важнейших предприятий ведущих отраслей машиностроения	до 15	до 1,5
Для остальных предприятий тех же отраслей и важнейших предприятий других отраслей машиностроения и важнейших ремонтных предприятий	до 12	до 1,2
Для остальных предприятий металлообрабатывающей промышленности и ремонтных предприятий	до 10	до 1,0

Таким образом, внутри каждой группы размеры премий за выполнение плана различаются не более чем на 2–3% к должностному окладу. Такое положение не заинтересовывает предприятия в принятии подвышенных заданий, так как в этом случае возможности для перемывления плана снижаются, а при неизменном размере премирования уменьшается и сумма премий инженерно-технических работников. Кроме того, однажды установленная предприятию шкала премирования годами не изменяется.

Для создания преимущественных условий в премировании работников предприятий, которым в плане устанавливаются особо важные за-

дания по освоению выпуска новых видов продукции, прогрессивной технологии, росту объема производства, повышению производительности труда и снижению себестоимости продукции уже в ближайшее время необходимо повысить размеры премий за выполнение плана до 25% должностного оклада против 15%, предусмотренных действующим положением. При этом, по нашему мнению, нет необходимости увеличивать предельный размер премий сверх установленного максимума в 40–60% должностного оклада в месяц.

Существующая система рассчитана на то, что напряженность плановых заданий должна быть для всех предприятий одинакова. В практике же такого не бывает. В связи с этим следует разработать ряд типовых шкал премирования с различным удельным весом премий за выполнение плана.

Фактически премия выплачивается за выполнение целого ряда технико-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия. При существующей системе планирования и оценки деятельности предприятий руководителям совнархозов и ведомств следует предоставить право устанавливать предприятиям в зависимости от напряженности планов такие шкалы премирования из числа типовых, которые позволили бы поставить предприятия, получающие наиболее ответственные задания, в преимущественное положение по условиям премирования.

Одновременно следует предусмотреть порядок, при котором размеры премирования для предприятия должны определяться вместе с утверждением годового плана, исходя из его значимости и напряженности. На это могут возразить — раз не предлагается никакой «объективной» меры для определения напряженности плана, то оценка ее в разных совнархозах может быть самой различной. Какие при этом могут быть гарантии, что предприятия, имеющие различные по степени напряженности плановые задания, не получат одинаковый, повышенный размер премий?

Здесь мы возвращаемся к вопросу, который в последнее время неоднократно поднимался в печати, — сопоставимости показателей работы предприятий. Проф. Е. Либман в статье «План, прибыль, премия»¹ предлагает оценивать работу предприятий не по выполнению текущих планов, а сравнивать их показатели со средними показателями группы однородных предприятий или с нормативом рентабельности для действия, установленным для предприятий, находящихся в одинаковых естественных и технических условиях. Другие авторы рекомендуют премирование поставить в зависимости от планового прироста объема производства по сравнению с уровнем, достигнутым предприятием в предшествующем периоде.

Для сравнения показателей хозяйственной деятельности группы предприятий потребуется учесть влияние на уровень выполнения плана всех зависящих и не зависящих от их работы факторов, влияние измененной номенклатуры и ассортиментных сдвигов, различной технической оснащенности и т. п. При ныне действующих показателях планирования и оценки деятельности предприятий, в частности при таких показателях, как товарная или валовая продукция, изменение номенклатуры или ассортиментные сдвиги могут сильно сказываться на абсолютных размерах выпуска продукции предприятием в стоимостном выражении.

Даже если рентабельность изделий будет одинаковой, то их различная плановая материалоемкость может вызвать резкие колебания объема производства. В этом легко убедиться, рассмотрев условный пример. Допустим, что на предприятии в первом периоде производи-

¹ См. «Правда» от 9 сентября 1962 года.

лись изделия А и Б, а во втором периоде предприятие должно выпускать новое изделие В, в котором дорогие материалы заменены более дешевыми. При этом трудоемкость нового изделия остается на уровне старого (см. таблицу 2).

Таблица 2

	Затраты на единицу продукции (в руб.) ^а			Установленная рентабельность (в %)	Остаток цены	Выпуск (в штуках)	Затраты труда (на заработную плату) на весь выпуск	Выпуск в стоимостном выражении
	затраты заработной платы	затраты материалов	себестоимость (цены)					
Первый период								
Изделие А	10	50	60	10	66	10	100	660
Изделие Б	8	52	60	10	66	10	80	660
Всего							180	1320
Второй период								
Изделие А	10	50	60	10	66	10	100	660
Изделие Б	8	42	50	10	55	10	80	550
Всего							180	1210

¹ Для простоты анализа мы опускаем другие элементы себестоимости, поскольку их включение не вносит изменений в сущность рассматриваемой закономерности.

В таких условиях при выпуске новых изделий из расчета одно новое с меньшей ценой взамен одного старого с большей ценой (при неизменной трудоемкости это закономерно) предприятие теряет на общем объеме товарного выпуска, и потери тем больше, чем больше удельный вес новой продукции в общем объеме выпуска. Мало того. Рентабельность конкретных видов продукции различна, причем рентабельность новой продукции в настоящее время часто ниже, чем старой, «устоявшейся» продукции.

Практически в жизни оба эти фактора — различная материалоемкость и разная рентабельность изделий — влияют на уровень товарного выпуска предприятия одновременно, при этом их влияние может быть «суммарным» или, наоборот, — противоречивым. Всякое существенное изменение техники и технологии производства также приведет к переходу предприятия из одной группы заводов, находящихся примерно в одинаковых естественных и технических условиях, в другую. Таким образом, потребовалась бы колоссальная и, по нашему мнению, не оправдающая себя работа по регулярному «выявлению» всех факторов, определяющих уровень товарного выпуска предприятия независимо от воли и желания его коллектива.

При сопоставлении показателей предприятий необходимо учесть взаимное влияние всех факторов. Если на одном предприятии улучшилась техника производства, то может «ухудшиться» ассортимент, на другом, наоборот, — не изменилась техника, но ассортимент выпускаемой продукции стал более «выгодным» и т. д. и т. п. Практически нет двух одинаковых предприятий, если учесть все условия их работы. Только путем сложных вычислений их можно временно привести к какому-либо условному «общему знаменателю».

То же самое следует сказать и о предложении установить шкалы поощрения в зависимости от прироста производства, достигнутого по сравнению с предшествующим периодом. Все перечисленные, не зависящие от предприятия факторы, влияющие на объем производства, сказываются и на приросте этого объема.

Наиболее объективной оценкой деятельности коллектива предприятия, по нашему мнению, является не сопоставление показателей группы однородных предприятий, находящихся в одинаковых естественных и технических условиях, а степень выполнения установленных ему плановых заданий.

Объективность показателей, выражающих эти задания, методы оценки работы предприятий нуждаются в коренном улучшении, но и с помощью совершенствования существующих методов премирования работников можно уже в ближайшее время добиться определенных положительных результатов. Необходимо поставить предприятия, получившие напряженные планы, в преимущественное положение по условиям премирования. Степень напряженности плана, с учетом всех факторов, лучше всего может определить вышестоящий планирующий орган — совнархоз, министерство, ведомство. Чтобы избежать общего увеличения премиальных фондов и разбазаривания средств, по нашему мнению, права совнархозов и ведомств в части установления предприятиям шкал с повышенными размерами премий следует ограничить средним размером премий за выполнение плана в процентах к фонду должностных окладов инженерно-технических работников и служащих по всем подведомственным предприятиям на существующем уровне.

Новый порядок установления премий потребует также совершенствования планирования фонда заработной платы. Суммы премий за выполнение плана, включающиеся в фонд заработной платы, должны устанавливаться конкретно в каждом плановом периоде в зависимости от значительности и напряженности плановых заданий.

В последнее время внесены некоторые изменения в порядок планирования и оценки выполнения плана по себестоимости промышленной продукции. Начиная с 1963 года совнархозы, министерства и ведомства в пределах предусматриваемых им в планах заданий по затратам на рубль товарной продукции будут устанавливать предприятиям планы по себестоимости в различных показателях применительно к условиям производства: по снижению себестоимости единицы продукции, снижению себестоимости только сравнимой товарной продукции и, наконец, по снижению затрат на рубль товарной продукции в копейках.

Динамика этих показателей себестоимости различна даже на одном и том же предприятии. В таких условиях, видимо, нельзя будет применять единую шкалу премирования за перевыполнение плана снижения себестоимости для предприятий, имеющих разные показатели. Это поставит предприятия, имеющие большой удельный вес сравнимой продукции и получившие в связи с этим задание по снижению себестоимости именно сравнимой продукции, в преимущественное положение по сравнению с предприятиями, выпускающими много новой продукции и получившими на этом основании задание по снижению затрат на рубль товарной продукции в копейках.

Очевидно Государственному комитету Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы совместно с ЦСУ СССР следует в ближайшее время изучить разницу в динамике показателей себестоимости с тем, чтобы к введению нового порядка планирования себестоимости продукции подготовить предложения по изменению системы премирования.

Пересмотреть нормативы освоения проектных мощностей

М. Мелешкин

Решение коренной проблемы текущего семилетия — максимально выиграть время в экономическом соревновании с капитализмом — требует привести в действие все резервы нашей экономики. Одним из крупных резервов является ускоренное освоение проектных мощностей действующих, реконструируемых и новых предприятий.

Что это практически дает в условиях социалистической экономики?

Известно, что по масштабам капитало-затрат нашей страна не имеет себе равных. Нет такого уголка в Советском Союзе, где бы не сооружались новые предприятия. Но вот строящийся завод, шахта, фабрика сданы в эксплуатацию, затрачены большие капиталовложения. Предприятие начинает давать продукцию. Но когда окупятся вложенные средства? Когда предприятие достигнет в своей работе запрогнозированных технико-экономических показателей? В разных отраслях промышленности сроки освоения проектной мощности предприятий самые различные. До сих пор они устанавливаются не на строгой научной базе, а на основе практики и действующих нормативов.

Характерным для сроков освоения является то, что они неоправданно растянуты и делятся годами. Как правило, в расчеты определения сроков освоения проектной отметки закладывается постепенное нарастание мощности на протяжении трех, четырех и более лет. Например, в угольной промышленности для шахт Львовско-Волынского бассейна Госпланом Украины при составлении контрольных цифр семилетнего плана

была положена в основу следующая динамика освоения сроков проектных мощностей шахт (в %, см. таблицу).

	Для шахт мощностью			
	до 60 тыс. т	60-100 тыс. т	100-150 тыс. т	150 тыс. т и выше
Первый год	10	5	0	—
Второй год	50	40	50	—
Третий год	70	60	80	—
Четвертый год	85	75	100	—
Пятый год	100	90	—	—
Шестой год	—	100	—	—

Аналогичная картина с небольшими отклонениями наблюдается в горнохимической промышленности, в машино- и приборостроении. В практике планирования цементной промышленности коэффициент использования вновь вводимых мощностей, например на 150-метровых печах, составляет в первый год работы 0,70, во второй — 0,85, а третий — 0,90 и 0,95. На деле же в ряде случаев освоение мощности отстает даже от таких нормативов, особенно на печах 4,5х1,70 м и 4,5х1,5х1,35 м.

Возникает вопрос, оправданы ли в современных условиях работы нашей промышленности, накопившей большой опыт, распадающейся периплоидной техникой и опытным кадрами, существующие нормативы. Ведь решение проблемы ускоренного освоения и перекрития проектных мощностей предприятий мо-

жет дать государству на миллиарды рублей сверхплановой продукции и колоссальную экономию денежных средств, резко повысит эффективность капитальных вложений.

Более двух лет назад Львовским, Волыньским, Тернопольским, Ровенским обкомом партии и Советом народного хозяйства Львовского экономического административного района был разработан широкий комплекс организационных, технических, научно-исследовательских и экономических мероприятий, направленных на сокращение сроков ввода производственных мощностей в основных отраслях промышленности экономического района. Коллективы ряда передовых предприятий взяли на себя социалистические обязательства по ускоренному освоению проектных мощностей. Опыт их работы за прошедшие годы показал реальность выполнения поставленной задачи. Ключ решения проблемы — в более совершенной организации производства и в новой технике. В результате детального анализа факторов, определяющих работу предприятий по ускорению достижений запрогнозированной мощности, были разработаны основные научные направления комплекса мероприятий по досрочному освоению и перекритию проектных мощностей.

Каковы эти направления? **Первое направление** — пересмотр проектных решений, главным образом в технологической части, с точки зрения принятых уровней комплексной механизации и автоматизации основных и вспомогательных процессов производства, механизации транспортных и поручающих-разгрузочных работ.

Не менее важен, особенно в машино- и приборостроении, пересмотр примененной в проектах технологии производства. При этом, как правило, мы шли путем расширения применения прогрессивных технологических процессов — точного литья, объемной и безотходной штамповки, чеканки, процессов точного формообразования деталей методом порошковой металлургии и других, позволяющих снизить объем обработки деталей резанием. Значительно возрос уровень механизации сварных и сборочных работ за счет широкого внедрения сварки в среде углекислого газа автоматической сварки, использования электро-

и пневмоинструмента, применения печатного монтажа, пайки волной и др.

И наконец, была пересмотрена трудоемкость закладываемых конструкций машин, механизмов, приборов, подлежащих освоению и выпуску. Технологические разработки, заложенные в проектных решениях, от момента проектирования до срока практического осуществления, как правило, отделены двумя-тремя годами. Естественно, что при бурном развитии техники за это время они стареют и не полностью отвечают задачам сегодняшнего дня. Вот почему вносимые изменения значительно сократили предусмотренные тем же проектом и планом сроки освоения мощностей.

Второе направление — проведение в жизнь комплекса организационно-производственных мероприятий, связанных с осуществлением технологической, предметной и отраслевой специализации, комбинированием производства, концентрацией и коренным улучшением организации производства на научных основах.

Третье направление, являющееся переломным условием ускоренного наращивания мощностей — это четкая организация и высокое качество строительных и особенно монтажных работ на строящихся предприятиях, аннулирование всех недоделок к моменту пуска предприятия, устранение которых на ходу после пуска объекта тормозит наращивание мощностей.

Четвертое направление — правильный научный выбор экономических показателей работы «молодого» предприятия, которые обычно в течение длительного периода остаются неоправданно низкими по сравнению с показателями, принятыми в проектной документации. В таких отраслях промышленности, как угольная, горнохимическая, цементная, машино- и приборостроение, огромную роль играет внедрение в производство эффективных новейших научно-исследовательских разработок.

Пятый, и можно сказать решающим, направлением является своевременная подготовка кадров квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников. Это исключает «детские болезни роста» предприятия, сданного в эксплуатацию, особенно там, где непрерывные технологические процессы и

технологические агрегаты органически связаны между собой.

Претворение в жизнь комплекса мероприятий по этим основным направлениям в практике работы промышленности Львовского совнархоза позволило опровергнуть годами сложившиеся традиции и старые нормативы освоения и перекрытия проектных мощностей. Выполнение широкого круга значимых мероприятий дало возможность резко улучшить использование основных фондов, то есть увеличить выпуск продукции с каждой тысячи рублей основных фондов, с единицы технологического оборудования, с квадратного метра производственной площади.

Увеличение интенсивности использования оборудования в единицу времени и в календарном периоде позволяло отказать в ряде случаев от получения дорогостоящего дополнительного оборудования.

Приведем несколько примеров.

В 1959 году в Львовско-Волынском бассейне была сдана в эксплуатацию Великоновосовская шахта № 3 мощностью 750 тысяч тонн угля в год. По семилетнему плану проектная мощность ее должна была достигнута в 1964 году. Коллектив шахтостроителей досрочно сдал ее в эксплуатацию с высокой оценкой. Еще в процессе строительства шахты была начата подготовка кадров горняков из сельской молодежи. Это помогло справиться с поставленной перед коллективом задачей по ускоренному приросту мощности шахты.

Для решения этой задачи введен прогрессивный циклический график организации работ в очистных забоях сжатыми бригадами с режимом работ без ночной смены, усовершенствована схема вскрытия пласта и более экономичной его подготовки. Средние темпы прохождения подготовительных выработок составляла 85—100 погонных метров в месяц. Для увеличения пропускной способности возмущенных пунктов были установлены наиболее производительные толокатели БЭТ-4 взамен маневровых ледобоев. Увеличены (против предусмотренных проектом) сечения перемычек капитальных тейзгов и одновременно улучшена конструкция крепления их специальными металлическими сварными корытами.

Быстрое освоение проектной мощности шахты обеспечивалось максимальным использованием линии очистных забоев и одновременной подготовкой забоев. Следует отметить, что была проведена значительная работа по сопряжению всех технологических процессов на участках шахты. Эксплуатация показала недостаточную мощность запряженного забойного и транспортного оборудования. В связи с этим пришлось заменить комбайны и транспортеры. Добычные участки были укрупнены, изгнаны увеличены с 400 до 650—750 тонн на участок в сутки. Увеличение длины лав до 120 метров вместо принятых в проекте 100-метровых лав позволяло повысить нагрузку на лаву до 355 тонн.

В результате широкого внедрения дополнительных комплекса технических мероприятий и поправок в проектных решениях коллектив Великоновосовской шахты № 3 к концу 1961 года, то есть на три года раньше, чем предусматривалось семилетним планом, достиг проектной мощности. Это коренным образом улучшило все технико-экономические показатели шахты. Добыча угля в 1962 году по сравнению с прошлым годом увеличилась более чем на 80%, производительность труда возросла на 55%, себестоимость тонны угля снизилась почти на 3 рубля. Шахта отказалась от дотации и стала рентабельной.

Характерно, что выпуск продукции на рубль основных промышленных фондов вырос за год более чем в 2 раза.

За счет сокращения сроков освоения и перекрытия проектной мощности только Великоновосовская шахта № 3 дала с начала семилетия государству свыше 350 тысяч тонн угля. Расчетный прирост угля сверх предусмотренного действующими нормативами сроков освоения проектной мощности за семилетие составит около 800 тысяч тонн, что больше годовой мощности шахты.

В результате организаторской работы Львовского и Волынского обкомов КП Украины и Львовского совета народного хозяйства из 11 сданных в эксплуатацию до 1960 года шахт Львовско-Волынского угольного бассейна 9 шахт досрочно освоили и перекрыли проектные мощности. Среди них Великоновосовские шахты № 2 и 3, Нововолын-

ские № 2, 3, 6 и др. С начала семилетия шахты бассейна только за счет ускорения сроков освоения проектных мощностей выдали на-гора более 1,5 миллиарда тонн угля, что равнозначно годовой производительности трех средних шахт. Это позволяло резко повысить производительность труда и снизить себестоимость тонны угля по сравнению с плановыми показателями, предусмотренными семилетием.

Опыт проведения этой, исключительно эффективной по результатам, работы в угольном бассейне позволил вырабатывать новые прогрессивные нормативы сроков освоения проектных мощностей для всех шахт Львовского совнархоза. Постановлением совнархоза они определены теперь в один-полтора года для шахт средней мощности. Соответствующие поправки вносятся в планирование угледобычи. Сокращение сроков освоения и перекрытия проектных мощностей шахт Львовского совнархоза дадут до конца семилетия почти 3,5 миллиона тонн прироста добычи угля.

Другой пример. Проектная мощность крупнейшего в стране Роздольского серного комбината в соответствии с семилетним планом должна быть освоена в 1963 году. В результате повышения уровня механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования технологии лавки серы против предусмотренной проектом, улучшения использования горнопроектного и технологического оборудования и изменения проекта горнозакрепленных работ коллектив комбината уже к началу 1962 года освоил проектную мощность и увеличил за год объем производства на 44%. Выпуск продукции на рубль основных промышленных фондов увеличился по комбинату с 78 копеек в 1959 году до 2 руб. 20 коп. в 1961 году.

Пример быстрого наращивания, освоения и перекрытия проектных мощностей показал ставший известным в стране Николаевский цементный завод. Коллектив этого предприятия много работал над усовершенствованием печей, в частности, была применена шахматовидная футеровка, улучшены конструкции цинных завес, увеличен диаметр печей в зоне спекания и т. д. Модернизация технологического оборудования позволила поднять производитель-

ность печей на 9—10%. Благодаря этому только в прошлом году завод выпустил около 70 тысяч тонн сверхпланового цемента. Уровень освоения проектной мощности на Николаевском заводе составляет 114%. Значительно повысилось качество продукции. Средняя марка цемента ныне составляет «564», а себестоимость — 5 руб. 48 коп. за тонну.

Расчетный прирост дополнительного выпуска цемента за счет повышения проектной производительности печей цементных заводов экономического района составит более 800 тысяч тонн. В промышленности строительных материалов значительный прирост продукции будет достигнут за семилетие на львовских заводах — механическом, стеновом, керамическом, сборном железобетонном и др.

В машиностроении за счет специализации Львовского автобусного завода и использования незагруженных производственных мощностей других машиностроительных заводов путем размещения на них производства автобусов и автокранов, дальнейшей механизации сварочных работ, снижения трудоемкости выпускаемых автобусов до конца 1961 года была достигнута мощность, предусмотренная планом на 1963 год. На заводе трудится большой творческий коллектив рабочих, инженеров и техников. Много сделано по их инициативе в механизации трудоемких гибочных и сварочных работ, снижении трудоемкости механизированного инструмента, прогрессивных технологических процессов, по автоматизации гальванических работ, окраски. Сборка автобусов перенесена на конвейер. Благодаря этим мероприятиям уже в текущем году себестоимость городского автобуса стала в 2 раза меньше, чем в 1957 году. Трудоемкость автобуса снижена с начала их производства более чем в 4 раза. Выпуск продукции на тысячу рублей основных фондов возрос в 2 раза. К началу 1963 года завод выходит на уровень проектной мощности, запланированной на 1965 год.

Исключительно эффективными результатами в досрочном освоении проектной мощности достиг Львовский телевизионный завод. Его коллектив, развернувшийся вместе с другими передовыми пред-

принятии экономического района в 1960 году социалистическое соревнование по досрочному освоению уровней проектных мощностей, осуществлял в протяжении 1960—1962 годов комплекс дополнительных организационно-технических мероприятий, которые обеспечили в текущем году, то есть на три года раньше срока, достижение уровня 1965 года.

За два года и восемь месяцев сверх контрольных цифр выпущено около 50 тысяч телевизоров. При этом трудоемкость телевизора «Верхониза» снизилась с 51,4 часа в 1960 году до 23,3 часа в настоящее время. Себестоимость за этот период снизилась на 30%. Общее снижение себестоимости за прошедший период семилетия составило 2,2 миллиона рублей, что больше капиталоинвестиций, вложенных за эти годы в реконструкцию завода.

Досрочное освоение проектной мощности завода осуществлено за счет прогрессивных изменений в проекте реконструкции. Были внедрены дополнительно 12 синхронно-последовательных нововведений по сборке, монтажу, настройке и тренировке телевизоров, повысив уровень механизации и автоматизации в заготовительных цехах, внедрены новейшие технологические процессы в изготовлении штампованных и прессованных деталей, в монтаже и сборке телевизоров. Досрочное освоение проектной мощности обеспечило увеличение выпуска продукции на тысячу рублей основных фондов за четыре года в 2,7 раза. При этом, если стоимость основных фондов за этот период увеличилась в 2,5 раза, то объем производства — в 6,4 раза.

Расчеты показали, что за счет ускоренного наращивания темпов производства при доведении мощности до 400 тысяч телевизоров в 1965 году будет выпущено сверхплановой продукции на сумму 100 миллионов рублей.

Много сверхплановой продукции дает приборостроение.

Ускоренный прирост мощностей осуществляется в пищевой промышленности экономического района. Так, по первоначальному проекту семилетнего плана объем производства консервов составлял 28 миллионов условных банок. Этот уровень был достигнут еще в прошлом

году. Новый проект плана, разработанный совнархозом и принятый Госпланом республики, предусматривает увеличение выпуска консервов более чем в 2,5 раза против первоначально намеченного. На предприятиях этой отрасли производится большая работа по повышению эффективности имеющихся производственных площадей. Впервые в стране в широком масштабе были применены фирменные препараты вместо солода. Впервые внедрено в производство новой технологии сбраживания 1500 тонн высококачественного зерна, высокобродящего десяти тысяч квадратных метров производственных площадей. Это мероприятие послужило главной предпосылкой для досрочного освоения мощностей и резкого улучшения использования основных фондов. Условная экономия капиталоинвестиций составляет 2,5 миллиона рублей.

Необходимо отметить, что весь комплекс мероприятий по ускоренному наращиванию мощностей проводился в условиях работы отдельных предприятий. Опираясь на свой опыт и производственные возможности, разные предприятия в разные сроки — одни скорее, другие медленнее — решали эти вопросы. Крупному заводу это давалось легче, чем его менее мощным собратьям по отрасли, не располагающим подчас достаточными силами квалифицированных инженерно-технических кадров и соответствующей технической базой.

Как показала практика, одним из главнейших рычагов ускоренного освоения и перенятия проектных мощностей и наиболее эффективного использования основных фондов, особенно технологического оборудования, явилась реорганизация управления производством через создание крупных отраслевых производственных объединений фирм. Целевой союз отдельных предприятий, слитых в одно промышленное объединение во главе с ведущим головным предприятием, открывает самые широкие возможности для ускоренного освоения проектных мощностей всех предприятий, входящих в состав объединения.

Подтягивание технического уровня предприятий-филиалов до уровня наиболее прогрессивного головного предприятия и ускорение, таким образом, темпов прироста мощностей стало характерным

для созданных в Лысковском совнархозе фирм.

Ликвидация сложившихся диспропорций в технологическом оборудовании отдельных предприятий при их объединении создает наиболее благоприятные условия для увеличения коэффициента сменности работы оборудования. С одной стороны, резкое повышение уровня механизации и автоматизации на предприятиях-филиалах и сокращение трудоемких ручных процессов позволяет использовать высокопроизводительную рабочую силу для комплексования второй и третьей смен без использования дополнительных лимитов по труду, с другой стороны, переконструкция оборудования за счет устранения «узких» и «широких» мест отдельных филиалов и головного предприятия в рамках фирмы позволяет до минимума свести потребности в дополнительном технологическом оборудовании, а следовательно, и в капиталоинвестициях на его приобретение.

Расчеты показали, что при концентрации заготовочных и обработочных, специальных сборочных и отделочных операций представляется возможным повысить не только коэффициент использования оборудования, но и сменность его работы с 1,7 до 2,3.

Исследования использования основных фондов, проведенные учеными экономической лаборатории совнархоза и Лысковского политехнического института, а также первые итоги мероприятий по устранению диспропорций в работе оборудования внутри созданных объединений-фирм говорят в пользу таких мероприятий. Повышение сменности работы оборудования без затрат на дополнительное приобретение оборудования и в пределах действующей численности рабочих в рамках фирмы при осуществлении технологической специализации и концентрации вспомогательных служб создает возможность значительно повысить общие мощности по выпуску продукции.

Таким образом, создание отраслевых производственных объединений-фирм в настоящее время стало одним из главных рычагов ускоренного наращивания мощностей и резкого улучшения использования основных фондов для комплексного использования всех резервов производства.

Социалистическими обязательствами трудящихся Лысковского экономического района, принятыми в ноябре 1960 года, предусматривалось за счет осуществления дополнительных организационных, технических и экономических мероприятий, направленных на досрочное освоение и перенятие проектных мощностей предприятий, увеличить объем сверхпланового выпуска продукции в семилетии на 350 миллионов рублей и дать дополнительно экономии материальных и трудовых затрат на 50 миллионов рублей.

Эти обязательства с успехом выполняются.

За прошедший период дана сверх плана продукция более чем на 90 миллионов рублей; экономия материальных и трудовых затрат составила более 15 миллионов рублей. За счет ускорения освоения мощностей действующих, реконструируемых и новых предприятий дополнительно против контрольных цифр семилетия добыто свыше 1,5 миллиона тонн угля, произведено около 765 тысяч тонн цемента, много нефтепродуктов и сырья сверх контрольных цифр семилетия выпущено 50 тысяч телевизоров, около 2000 автобусов, около 20 миллионов условных банок консервов, 1500 тысяч пар обуви, более 3 миллионов штук трикотажных изделий и много другой продукции.

С начала организации этой работы прошло более трех лет. Сейчас можно с уверенностью сказать, что жизнь опровернула предвещание правителю и существование нормативов сроков освоения проектных мощностей. Вот почему мы считаем, что пора пересмотреть и значительно сократить их, ориентироваться на опыт передовых прогрессивных предприятий в каждой отрасли промышленности.

Вместе с тем необходимо отказаться от планирования новых предприятий технико-экономических показателей работы, резко отличающихся от проектных. Это снижает роль научного планирования как основного рычага для улучшения работы промышленности по ее качественному повышению.

Для наиболее успешного использования народнохозяйственного плана в организации работы промышленности необходимо перейти на систему показате-

лей использования основных фондов (дифференцировано по каждой отрасли) как по выпуску продукции на тысячу рублей основных фондов, так и по выпуску продукции с квадратного метра производственной площади, технологического агрегата или группы оборудования.

Разработку новых прогрессивных нормативов срочен освоения проектных мощностей и показателей использования основных фондов для отраслей промышленности, характерных для нашего экономического района, совнархоз Украины и ряду научно-ис-

следовательских и учебных институтов с тем, чтобы применить их в практике планирования в 1963 году.

Нам представляется, что указанные нормативы должны быть рассмотрены республиканскими и центральными планирующими органами для применения их в практике работы промышленности. Введение таких прогрессивных нормативов в масштабах всей страны даст огромный экономический эффект. Чем скорее это будет сделано, тем успешнее будет развиваться социалистическая экономика.

О показателях планирования производства и производительности труда

С. Крымский

Применимые в настоящее время в промышленности методы исчисления объема производства и уровня производительности труда по валовой продукции не обеспечивают правильности измерения этих показателей. В условиях многоотраслевого хозяйства совнархозов применение несовершенных методов измерения объемов производства и роста производительности труда создает большие затруднения для правильного планирования и руководства работой предприятий. В связи с этим Донецкий совнархоз поставил перед отделением экономики промышленности Научно-исследовательского угольного института задачу — разработать новый показатель для измерения общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях, в отраслевых управлениях и в совнархозе.

Как известно, недостатки показателя валовой продукции уже много раз освещались в нашей печати. Имеется ли возможность устранить недостатки валовой продукции при сохранении ее в качестве показателя оценки деятельности предприятия? Анализ показывает, что объем производственной деятельности предприятия может быть правильно оценен лишь на основе применения показателя произведенной, а не выпущен-

ной им продукции. Это величина совершенно различная.

Ряд экономистов высказывают мнение о том, чтобы заменить показатель валовой продукции товарной продукции или валовым оборотом. Это, по нашему мнению, вряд ли может дать положительные результаты при измерении общего объема производства и уровня производительности труда.

Вносятся также предложения об измерении производительности труда методом нормативной трудоемкости, хотя этот метод исключает искажения влияния, присущие показателю валовой продукции; однако и он не свободен от недостатков. Измеряя производительность труда отношением нормативных затрат труда к фактическим, этот метод обесценивает и уравнивает все виды труда независимо от их материальных результатов, уровня применяемой техники, механизации и автоматизации производственных процессов. Исключая действительно существующие различия в производительности труда разной степени механизации, метод нормативной трудоемкости не может отразить влияния, оказываемого увеличением в общественном производстве удельного веса новых, техничнее более совершенных предприятий и поэтому искажает уро-

вень и динамику производительности общественного труда.

Это можно показать на следующем примере. Коренная перестройка топливного баланса страны — увеличение в нем удельного веса нефти и природного газа, дает огромную экономию народному хозяйству, значительно повышает производительность общественного труда, так как одинаковые затраты труда дают в нефтяной и газовой промышленности намного больше топлива, чем в угольной. Однако, если измерять производительность труда в топливной промышленности указанным методом, никакого роста ее от изменения структуры топливного баланса этот измеритель не показывает. В условиях быстрого технического прогресса и повышения удельного веса техничнее более совершенных предприятий метод нормативной трудоемкости означает рост производительности труда и поэтому неприменим в качестве «сказочного» показателя.

Аналогичные недостатки присущи методу чистой продукции и индексному методу. Оба эти метода не могут учесть влияния, которое оказывает на производительность труда изменение удельного веса продукции новых, техничнее более совершенных предприятий, и поэтому их применение не решает вопроса учета влияния планирования производительности труда.

В отдельных отраслях промышленности (пшеницы, полиграфической и др.) для оценки объема продукции и измерения производительности труда применяется метод нормативной стоимости обработки изделий. Однако применение этого показателя в масштабе всей промышленности в таком виде, как он используется в настоящее время в пшеничной, полиграфической и других отраслях, связано с известными трудностями, обусловленными необходимостью предварительной разработки единых нормативов для всей промышленности. Такая работа надолго отодвинута бы срочным внедрением этих показателей.

Нам представляется, что для правильного измерения объема производства и уровня производительности труда вовсе не обязательно принимать в качестве основы всеобщие нормативы стоимости обработки, тем более, что такие единые нормативы для предприятий с

различными уровнем техники и организации производства вряд ли имеют какое-либо практическое значение.

С таким же успехом для решения этой задачи может быть применена фактическая фисированная стоимость обработки. Именно такой показатель применен Татарским совнархозом при разработке новых методов измерения объема производства и производительности труда вместо валовой продукции.

Нужно сказать, что хотя применение одной нормативной стоимости обработки является известным шагом вперед, но и этот показатель имеет недостатки. Так, в отраслях с разным уровнем кооперирования и неодинаковой исходной базой производства применение одной нормативной стоимости обработки ведет к искажению показателя объема производства: на предприятиях с высоким уровнем кооперации и в большей мере применяющих покупные полуфабрикаты объем завышается, а на предприятиях с низким уровнем кооперации и производящих изделия из первичного сырья — занижается. По тем же причинам нормативная стоимость обработки искажает объем производства на предприятиях с изменяющимся уровнем кооперации, так как при этом изменяется стоимость обработки.

Мы полагаем, что неправы и те экономисты, которые утверждают, что вообще невозможно применять единый для всех отраслей промышленности показатель объема производства. Они предлагают внедрить систему двойного измерения объема производства и производительности труда: для отраслевых управлений, совнархозов, республик и в целом по промышленности — товарную или валовую продукцию, а для предприятий — дифференцированные показатели по отраслям.

Научное сообщество по вопросам непрерывности в планировании и совершенствования показателей плана, проведенное в марте 1961 года, рекомендовало применить систему дифференцированных показателей. Однако эти рекомендации не решают вопроса совершенствования измерений объема производства и уровня производительности труда. Для большинства отраслей в качестве дифференцированных показателей рекомендуется валовая и товарная про-

дукция, а также валовой выпуск, недостатки которых собственно и вызывают необходимость применения новых показателей.

Двойная система измерения неизбежно влечет за собой возможность разрыва между показателями по предприятиям, управлением и союзхозу. При такой системе возможны случаи, когда все предприятия отраслевого управления выполняют план, а управление в целом плана не выполняет. Возможны и противоположные случаи. Кроме того, никак бы ни были совершенны дифференцированные показатели, для составления плана в целом по промышленности союзхоза необходим единый показатель. Поэтому такое предложение по существу означает оставление валовой продукции в качестве основы для планирования общего объема производства в союзхозе. Вот почему научное сообщество по совершенствованию планирования, приняв рекомендации о дифференцированных показателях, в то же время просило Госкомсовет СССР, Госплан СССР и ЦСУ СССР изучить возможность перехода к применению нового единого для всех отраслей промышленности показателя измерения объема производства и производительности труда.

Показатель общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях должен отражать не объем выпущенной, а объем произведенной ими продукции; он должен быть применим для измерения объема производства и уровня производительности труда во всех отраслях промышленности. Указанным требованием отвечает, по нашему мнению, показатель товарной продукции за вычетом затрат на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, а также пропорциональной этим затратам доли прибыли. Этот показатель назван нами «условной продукцией», а соответствующая ему цена, представляющая разность между отпускной ценой изделия и затратами на сырье и покупные полуфабрикаты с пропорциональной им долей прибыли, — «условная цена» изделия.

Условные цены изделий исчисляются каждым предприятием на основе действующих отпускных цен и калькуляций фактической себестоимости их в

расчетном году, а для новых изделий — на основе плановых калькуляций. Рассчитанные предприятием и утвержденные союзхозом условные цены в течение года не подлежат изменению.

На основе указанных цен исчисляется план и его выполнение по условной продукции, а также может производиться сравнение объемов продукции с соответствующим периодом прошлого года. Условная продукция рассчитывается как сумма произведений количества выпущенных изделий на их условные цены. В рассчитанный таким образом объем условной продукции вносятся коррективы, связанные с изменениями в кооперации. По отдельным предприятиям с длительным производственным циклом допускается включение в объем «условной продукции» изменений остатков незавершенного производства, из которых исключаются затраты на сырье, материалы и покупные полуфабрикаты.

Условные цены на один и те же изделия могут быть разными в зависимости от начальной базы и уровня кооперирования производства. Например, условная цена на автомобильном заводе будет выше, чем на автобсочерном, так как в первом случае из отпускной цены автомобиля исключается стоимость первичного сырья, а во втором — стоимость готовых деталей. Поэтому при выпуске одинакового количества автомобилей объем условной продукции на автомобильном заводе будет намного выше, чем на автобсочерном.

Условная продукция отражает объем произведенных предприятием изделий. Поэтому исчисленная этим методом продукция правильно отражает производственную деятельность предприятия и может служить основой для измерения производительности труда.

Для выявления достоинств и недостатков метода условной продукции было проведено сравнение его с рассмотренными выше способами измерения объема продукции. Это сравнение показало, что динамика объема продукции и темпов роста производительности труда при методе условной продукции свободна от влияния материалоёмкости, при этом отпадает «выгодность» материалоёмких видов продукции, устраняются искусственная заинтересованность в её выпуске и искажения, вносимые в объем

продукции специализацией предприятий; исключаются все искажения в исчислении объема продукции, связанные с численными организационными преобразованиями (комбинированием).

Переход на учет объемов производства по условной продукции устраняет искажения, вызываемые включением в объем продукции разницы в остальных незавершенного производства, так как на тех предприятиях, где такое включение необходимо, из этой разницы исключаются затраты на сырье и покупные полуфабрикаты. Полностью устраняется повторный счет продукции по стоимости материалов, который вносит наибольшее искажения при измерении производительности труда.

Правильность измерения объемов производства и производительности труда методом условной продукции заключается также от того, насколько действующие отпускные цены правильно отражают общественно необходимые затраты. Некоторые из ныне действующих цен в результате изменения условий производства и оплаты труда оказались оторванными от общественно необходимых затрат. Это вносит искажения и в условные цены. Иное положение создается после предстоящего в 1963 году общего пересмотра отпускных цен на продукцию тяжелой промышленности. Новые цены будут упорядочены, в результате чего условная продукция будет более правильно отражать объем производства, а условные цены смогут служить в течение нескольких лет без изменений.

Поскольку условные цены рассчитываются по каждому предприятию, то это позволяет вносить в исчисленную по этим ценам продукцию коррективы, связанные с изменениями в кооперации предприятий. В этом преимуществе условной продукции перед нормативной стоимостью обработки, которая дает единые для всех предприятий фиксированные оценки изделий без учета существующих различий и последующих изменений в уровне кооперирования предприятий. Вместе с тем в тех отраслях промышленности, где предприятия производят одинаковую продукцию, имеют примерно одинаковый и стабильный уровень кооперирования, нормативная стоимость обработки может успешно применяться наряду с услов-

ной продукцией для измерения объема производства и производительности труда, так как экономическое содержание этих показателей почти совпадает.

Метод условной продукции позволяет измерять производительность труда по любому предприятию, объединению, отрасли и всей промышленности в целом. Частные показатели сводятся в общий при помощи индекса переменного состава. На этом методе может быть учтено влияние экономики материальных затрат на производительность общественного труда. Экономика материальных затрат представляет собой как бы добавочный объем продукции, полученный обществом без дополнительных затрат труда. Для того чтобы учесть ее влияние на производительность общественного труда, например, по сравнению с прошлым годом, нужно эту добавочную продукцию прибавить к фактическому объему условной продукции текущего года, учтенной на предприятиях. Разделив этот увеличенный объем условной продукции на фактические затраты труда в текущем году, мы получим повышенную выработку условной продукции. Если сопоставить ее с фактической выработкой условной продукции прошлого года, то получим динамику производительности общественного труда, отражающую экономию не только живого, но и общественного труда.

Экономию общественного труда приводит к повышению производительности всего общественного труда, не изменяя этого показателя по отдельным предприятиям. Было бы неправильно отождествлять экономию материальных затрат на каждом данном предприятии с экономией живого труда и учитывать ее при измерении производительности труда по предприятиям. Такое отождествление привело бы в практической работе к искажению этого показателя по предприятиям и сделало бы невозможным использование его для планирования численности персонала и фондов заработной платы. Вместе с тем такой метод позволяет определить долю участия каждого предприятия, отрасли, союзхоза в повышении производительности всего общественного труда за счет экономии материальных затрат.

Используя бухгалтерские данные о снижении себестоимости сравнимой то-

варной продукции по статьям материальных затрат, определено, что экономия общественного труда по Донецкому совнархозу за 1959 год дала народному хозяйству экономии живого труда, эквивалентную повышению производительности труда по совнархозу на 1%.

Следует иметь в виду, что удельный вес идентичной продукции, производимой одновременно на разных предприятиях экономического района в условиях развивающейся специализации предприятий, невелик и имеет тенденцию к уменьшению. Еще меньше удельный вес этих изделий, производимых при совершенно одинаковой кооперации и одинаковой исходной базе производства. Однако в тех случаях, когда есть такие условия, различие условных цен на одинаковые изделия не имеет практического значения, поскольку план по объему условной продукции, его выполнение измеряются на каждом предприятии одной и той же условной ценой.

Метод условной продукции, устраняя недостатки, связанные с материальностью продукции, создает возможность сопоставления показателей объема производства и уровня производительности труда между различными предприятиями, что совершенно невозможно при измерении этих показателей валовой продукции. Разница в нормах затрат сырья и полуфабрикатов при производстве идентичной продукции в одинаковых условиях в большинстве случаев не может оказать существенного влияния на результаты такого сопоставления. В отдельных отраслях промышленности, где не практикуется кооперирование и начальный уровень производительности на всех предприятиях одинаков, возможно установление единых условных цен для всей отрасли в масштабе совнархоза. В Донецком экономическом районе такие условия имеются в мясной промышленности.

Предлагаемый нами метод условной продукции может быть успешно применен для решения еще одной важной народнохозяйственной задачи — измерения показателя использования основных производственных фондов. Многие экономисты сходятся на том, что степень использования основных фондов в настоящее время должна определяться валуном продукции на рубль основных средств.

Совершенно очевидно, что такое измерение имеет смысл только в том случае, если с основными фондами сопоставлять объем продукции, произведенной предприятием. Оно теряет смысл, если сопоставлять основные фонды с объемом валовой продукции.

Совершенно иной смысл приобретает этот показатель, если величину основных фондов сопоставлять не с валовой, а с условной продукцией. В данном случае устраняется искажающее влияние материальности продукции, величина основных фондов будет сопоставляться с объемом произведенной предприятием продукции. Это позволяет правильно судить не только о динамике использования основных фондов по отдельным предприятиям, но и сопоставлять между собой этот показатель по разным предприятиям одной и той же отрасли, анализировать опыт лучших и распространять его на все предприятия. Такое решение вопроса об измерении использования основных фондов поможет практически внедрению этого важного показателя.

На основе изложенных методологических принципов отделением экономики промышленности Донецкого Научно-исследовательского угляного института была разработана методика расчета условных цен и условной продукции, а также инструкция по планированию объемов производства и уровня производительности труда. По решению совнархоза, новая методика дважды проверялась. Были проведены проверочные расчеты плана продукции в условном исчислении по ряду предприятий разных отраслей промышленности на 1961 год. Уже эти первые расчеты подтвердили, что во многих случаях в связи с изменением материальности изделий темпы роста объема производства и производительности труда, исчисленные по методу условной продукции, значительно отличаются от плана, исчисленного по методу валовой продукции, что видно из следующих данных (см. таблицу).

Новые показатели исчисления объема производства и уровня производительности труда были положены в основу разработки плана на 1962 год. Объем продукции в условном исчислении был рассчитан по 193 предприятиям всех отраслей промышленности (за исключение

	Рост в % в 1960 году		Выработка из одного работника	
	валовой продукции	условной продукции	валовой продукции	условной продукции
Старо-Краматорский машинозавод . . .	14,2	22,9	9,1	17,6
Макеевский коксохимзавод	-0,9	2,0	1,0	3,9
Енакиевский коксохимзавод	-0,6	-5,9	0,7	-4,7
Макеевская обжиная фабрика	19,0	26,3	8,5	15,2
Донецкий кожанево-меховой комбинат	15,1	7,1	15,1	7,1
Стекольный завод им. Октябрьской революции	3,3	7,2	2,3	6,2
Стекольный завод им. Артема	6,2	1,6	6,0	1,4

ем добывающих, не имеющих затрат на сырье и покупаемые полуфабрикаты). Расчеты показали, что в томпах роста товарной и условной продукции по плану на 1962 год имеются значительные различия. В связи с изменением ассортимента изделий в плане 1962 года против ожидаемого за 1961 год различия в темпах роста объемов товарной и условной продукции составили: по 93 предприятиям — до 2%, 40 предприятий — от 2 до 5% и по 59 предприятиям — свыше 5%.

Проведенная проверка подтвердила целесообразность перехода на новый измеритель производства продукции на предприятии. С согласия Госплана СССР и Госплана УССР Донецким совнархозом принято решение применять в 1963 году метод условной продукции взамен валовой для планирования и учета общего объема производства на 56 предприятиях металлургической, коксохимической, машиностроительной, цементной, мясной, жировой и вино-водочной промышленности, а также на нескольких предприятиях сборного металлобита.

В 1963 году на этих предприятиях будет применяться следующая система стоимостных показателей объема производства: в планах — товарная продукция в действующих оптовых ценах предприятий и объем условной продукции; в отчетах — показатели, предусмотренные в

планах, плюс валовая продукция по заводскому методу, необходимая для сохранения единства показателей по совнархозу, союзным республикам и промышленности в целом.

В настоящее время на всех 56 предприятиях закончены расчеты по 1960 условным ценам, на основе которых разработаны планы по продукции в условном исчислении на 1963 год. Одновременно на 56 предприятиях организуется ежедневный учет фактических объемов продукции в условном исчислении за второе полугодие 1962 года. Это позволит полностью подготовить предприятия к переходу на новый показатель в планировании с начала 1963 года.

Опыт Донецкого совнархоза по применению метода условной продукции в Татарском совнархозе — по нормализации стоимости обработки, отражающих объем продукции, произведенной предприятиями, уже сейчас подтверждает возможность замены валовой продукции другим, более совершенным показателем для определения общего объема производства и уровня производительности труда на предприятиях, совнархозах и в промышленности в целом. Экономический эксперимент, проводимый двумя совнархозами, несомненно даст большой материал для окончательного решения вопроса о применении нового показателя в планировании промышленного производства.

Экономика и планирование сельского хозяйства

Итоги переосвидки основных фондов колхозов

Л. Володарский

По состоянию на 1 января 1962 года проведения переосвидки основных фондов колхозов, межколхозных и водохозяйственных организаций. Этим завершена работа большой государственной комиссии — переосвидки основных фондов народного хозяйства страны, начатая в 1960 году¹.

Основная цель переосвидки фондов в колхозах состояла в определении современной восстановительной стоимости основных фондов, в единой оценке и степени их износа. Такая работа вызвалась необходимостью устранить смешанную оценку основных фондов, как не соответствующую современной стоимости их воспроизводства. Смешанная оценка сложилась вследствие изменения уровня оптовых цен на промышленную продукцию и стоимости строительства, а также применения различной оценки основных фондов при зачислении их на балансы колхозов и других сельскохозяйственных предприятий. В результате зачисления основных фондов на балансы в различной оценке (в одних случаях по сметной стоимости, в других — по фактической стоимости приобретения или возведения объектов, с учетом или без учета труда, затраченного членами артелей, и т. д.) часть основных фондов колхозов числилась в заниженной, а часть — в завышенной оценке. Все это создавало трудности при исчислении затрат на амортизацию, определении себестоимости сельскохозяйственной продукции и своевременного проведения капитального ремонта.

Необходимость проведения переосвидки основных фондов колхозов диктовалась еще и тем, что без нее не имелось полного представления о размерах и

структуре основных фондов в сельском хозяйстве, во всех отраслях народного хозяйства.

В настоящее время мы располагаем данными о современной восстановительной стоимости основных фондов как в целом по всему народному хозяйству, так и по его отраслям.

Проведение переосвидки и определение износа позволили получить детальные и полные данные о современной стоимости, техническом уровне, степени износа и распределении основных фондов сельскохозяйственных артелей по видам, что имеет важнейшее значение для планирования процесса возмещения основных фондов в колхозном производстве.

Переосвидки были подвергнуты все виды основных фондов колхозов, межколхозных и водохозяйственных организаций. Скот по состоянию на 1 января 1962 года не переосвидывался, так как по состоянию на 1 января 1959 года он был переосвидан по современным закупочным ценам, чему предшествовала полная инвентаризация всех основных фондов. Переосвидки и определение износа основных фондов по состоянию на 1 января 1962 года провели более 45 тысяч хозяйств, в которых было переосвидано около 20 миллионов инвентарных объектов.

Для переосвидки сельскохозяйственных машин и оборудования применялись единые, по которым переосвидывались основные фонды государственных предприятий на 1 января 1960 года, а здания и сооружения переосвидывались по укрупненным нормативам, также применявшимся при переосвидке на 1 января 1960 года. При этом было определено техническое состояние машин и оборудования, произведен обмер зданий.

До переосвидки первоначальная стоимость основных фондов сельскохозяйственных и рыболовецких артелей, а также межколхозных организаций, в которых на долевых началах участвуют колхозы, составляла на 1 января 1962 года 18,8 миллиарда рублей. В результате

переосвидки восстановительная стоимость основных фондов этих организаций в единой оценке определена в сумме 24,2 миллиарда рублей. В таблице 1

приводятся данные о восстановительной стоимости отдельных видов основных фондов в колхозах и других организациях.

Таблица 1

	Восстановительная стоимость основных фондов колхозов и межколхозных организаций	В тон числе			
		сельскохозяйственных артелей	межколхозных организаций, в которых участвуют на долевых началах колхозы	рыболовецкие артели	
Все основные фонды	24 178	23 618	306	254	
в том числе:					
здания	12 047	11 820	137	90	
сооружения и передаточные устройства	1914	1847	55	12	
силовые машины и оборудование	1383	1319	26	8	
рабочие машины и оборудование	2082	2033	43	6	
измерительные приборы, инструменты и лабораторное оборудование	79	78	1	0,0	
транспортные средства	1046	894	35	117	
производственный и хозяйственный инвентарь	285	278	4	3	
рабочий скот	593	591	1	3	
продуктивный скот и другие животные, птица и пчелосемьи	4255	4238	4	13	
многолетние насаждения	477	475	0,0	2	
прочие основные фонды	15	15	0,0	0,6	

В целом по всем основным фондам восстановительная стоимость оказалась выше первоначальной на 5,4 миллиарда рублей, или на 28%. При этом восстановительная стоимость оказалась значительно выше первоначальной по зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, несколько выше по силовым машинам и оборудованию, а по рабочим машинам и транспортным средствам она была несколько ниже первоначальной стоимости (на 0% по рабочим машинам и на 18% по транспортным средствам). Это объясняется тем, что здания, сооружения и передаточные устройства до переосвидки числились по закупочной оценке, так как во многих случаях колхозы зачисляли на свои балансы основные фонды по фактическим затратам без учета затрат труда колхозников, а также стоимости строительных материалов, затрат на доставку машин и оборудования. Двоячная стоимость машин (на 4%) объясняется главным образом тем, что они были приняты колхозами от РТС по остаточной стоимости, то есть за вычетом износа. Увеличение стоимости машин и транспортных средств произошло в результате систематического

снижения оптовых цен на продукцию машиностроения. Большой интерес представляют полученные данные о структуре основных фондов по видам. В сельскохозяйственных артелях почти половина всей стоимости основных фондов составляет стоимость зданий. В начале 1962 года они имели 2,5 миллиона производственных зданий, обслуживающих нужды растениеводства и животноводства. Три четверти всей стоимости зданий составляют стоимость производственных зданий и около 15% — здания жилые, коммунального и бытового назначения, просеивания и взвешивания.

За последние годы значительно увеличилась наиболее активная часть основных фондов колхозов — машины, оборудование и транспортные средства, которые в общей стоимости основных фондов составляют около 19%. Из общей стоимости рабочих машин и оборудования сельского хозяйства на долю растениеводства приходится 91% и на долю животноводства — 9%. Это говорит о том, что по механизации животноводство еще значительно отстает от отраслей растениеводства.

¹ По состоянию на 1 января 1960 года была проведена переосвидка основных фондов всех государственных и кооперативных (кроме колхозов) предприятий и организаций, итоги которой освещались Л. Володарским на страницах журналов «Плановое хозяйство» № 10 за 1960 год.

В общей стоимости силовых машин и оборудования сельскохозяйственных артелей наибольший удельный вес занимают тракторы — 85%. Среди машин и оборудования, обслуживающих животноводство, наибольший удельный вес (по стоимости) занимают доильные агрегаты и машины по подготовке кормов (дрючки конкоромы, кормозапарники, силосорезы и др.). Среди транспортных средств основную часть (64%) составляют автомобили и прицепы (14%).

Значительные различия имеются в структуре основных фондов двух важнейших отраслей сельского хозяйства: растениеводства и животноводства. Это объясняется не только тем, что в стоимости основных фондов животноводства большой удельный вес занимает скот, но и тем, что оно меньше растениеводства насчитывает машинной техникой. Так, если в общей стоимости основных фондов растениеводства около 47% составляет стоимость машин, оборудования и транспортных средств, то в животноводстве — лишь около 5%. В то же время удельный вес стоимости зданий составляет в растениеводстве около 23%, а в животноводстве — почти 57%.

Полученные в результате переписи данные о структуре основных фондов колхозов позволяют произвести сопоставление стоимости основных фондов последних со структурой основных фон-

дов совхозов по видам. Если в общей стоимости основных производственных фондов колхозов здания составляют 45%, а сооружения и передаточные устройства — 9%, то в совхозах соответственно 33 и 5%. Стоимость техники — машин, оборудования, транспортных средств, приборов и инструмента — в совхозах составляет 34% общей стоимости основных производственных фондов, а в колхозах — 19%. Удельный вес скота примерно одинаков: 23% — в колхозах и 21% — в совхозах. Дальнейшее оснащение колхозов новой техникой позволит улучшить структуру основных фондов и повысить удельный вес наиболее ее активной части — машин, оборудования и транспортных средств.

Данные переписи открывают широкую возможность сопоставить структуры основных фондов колхозов разных союзных республик, что позволяет выявить влияние специализации производства на специфику структуры этих фондов в каждой республике. Это обстоятельство имеет немаловажное значение при изучении степени использования основных фондов колхозов, расположенных в различных условиях. О том, какой удельный вес занимает тот или иной элемент основных фондов колхозов в целом в СССР и в каждой союзной республике, хорошо видно из таблицы 2 (в % к итогу).

Таблица 2

	Всё основное фонды	Здания	Сооружения и передаточные устройства	Скот и рабочий скот, машины и оборудование	Транспортные средства	Скот рабочий и в т.ч. в конюшнях и в т.ч. в конюшнях	Материальное имущество и неосвоенные основные фонды
Всего по СССР	100	50,0	7,8	14,3	3,8	20,4	3,7
в том числе по:							
РСФСР	100	50,7	6,5	16,1	3,8	20,8	2,1
Украинской ССР	100	53,3	7,9	13,4	3,8	18,3	3,3
Белорусской ССР	100	52,3	11,1	11,1	3,7	20,4	1,4
Узбекской ССР	100	45,7	7,8	18,8	5,3	16,3	6,1
Казахской ССР	100	34,7	4,4	16,8	4,9	30,3	2,9
Грузинской ССР	100	29,1	15,1	5,3	3,2	16,5	30,8
Азербайджанской ССР	100	39,8	8,7	14,0	4,7	23,5	9,3
Литовской ССР	100	52,3	14,1	9,8	2,8	19,8	1,2
Молдавской ССР	100	42,2	8,9	12,2	3,7	15,1	17,9
Латвийской ССР	100	60,6	13,0	6,7	2,1	16,8	0,8
Киргизской ССР	100	30,9	4,5	11,7	3,9	45,3	3,7
Таджикской ССР	100	44,8	11,1	12,7	3,9	20,9	6,6
Армянской ССР	100	52,9	10,2	7,5	3,4	19,3	6,7
Туркменской ССР	100	33,2	9,3	18,7	5,4	27,1	6,3
Эстонской ССР	100	62,2	12,2	8,1	2,3	14,4	0,8

Из данных таблицы 2 можно установить, что в тех республиках, где колхозы специализируются на производстве продукции животноводства, наибольший удельный вес в стоимости всех основных фондов занимают постройки, рабочий и продуктивный скот. Например, в Латвийской ССР удельный вес этих элементов соответственно составляет 60,6 и 16,8%, в Литовской ССР — 52,3 и 19,8%, в Киргизской ССР — 30,9 и 45,3%, то есть на их долю приходится в общей стоимости свыше 75—80% стоимости всех основных фондов.

В колхозах Грузинской ССР и Молдавской ССР преобладают животноводство и садоводство, на долю многолетних насаждений приходится соответственно около 20 и 14% стоимости всех основных фондов.

Все это еще раз говорит о том, что при анализе условий использования основных фондов колхозов в различных республиках следует внимательно изучать их структуру. Переписка позволяет получить полные и достоверные данные об отраслевой структуре основных фондов колхозов, представляющие большой интерес.

Сельскохозяйственные артели располагают основными фондами только сельскохозяйственного назначения, но и промышленности и строительства. Конечно, основную и преобладающую часть составляют основные фонды сельского хозяйства (более 80% восстановительной стоимости всех основных фондов). В колхозах имеется значительное количество подсобных промышленных предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и производству строительных материалов; основные фонды промышленности составляют 3,6% общей восстановительной стоимости. Материалы переписи дают возможность структурировать колхозы по размерам имеющихся у них основных фондов в целом по стране и по отдельным союзным республикам.

Полученные данные свидетельствуют о том, что абсолютное большинство колхозов — это крупные сельскохозяйственные предприятия, располагающие большими основными фондами. В целом по республике на один колхоз основные фонды (по восстановительной стоимости) составляют 583 тысячи рублей, в том числе машины, оборудование и транспортные средства — на 106 тысяч рублей. В РСФСР, на Украине, в Узбекистане, Казахстане, Молдавии, Латвии, Киргизии, Таджикистане и Туркмении на один колхоз приходится основных фондов больше, чем в среднем по СССР, а в Белоруссии, Грузии, Азербайджане, Литве, Армении и Эстонии — несколько ниже. Такая же картина складывается и по наличию машин, оборудования и транспортных средств: в среднем на один сельскохозяйственный артель приходится 1,5 машины, оборудования и транспортных средств.

Приводимые в таблице 3 данные позволяют наглядно увидеть, что основными фондами

располагают сельскохозяйственные артели и как распределяются колхозы по размерам имеющихся у них основных фондов по состоянию на 1 января 1962 года. Как видно, 40% всех сельскохозяйственных артелей располагают основными фондами от 500 тысяч рублей и больше и 51% — от 100 тысяч до 500 тысяч рублей. И лишь 3% всех колхозов располагают основными основными фондами, не превышающей 100 тысяч рублей. В Киргизии свыше 54% всех колхозов имеют основные фонды восстановительной стоимости свыше 1 миллиона рублей, в Казахстане таких колхозов 47%, в Узбекистане и Молдавии — 35%. Большое количество колхозов, располагающих крупными основными фондами, имеется в РСФСР, Украинской ССР и в ряде других союзных республик.

Таблица 3

	Количество	В % к итогу
Всего колхозов	40 508	100
в том числе со стоимостью всех основных фондов (в тыс. руб.):		
до 50	313	1
50—100	897	2
100—200	3707	9
200—300	5701	14
300—400	6032	15
400—500	5282	13
500—1000	13 231	33
свыше 1000	5365	13

Произведена группировка сельскохозяйственных артелей по стоимости имеющихся у них машин и оборудования и транспортных средств: 39% всех колхозов располагают техникой восстановительной стоимостью свыше 100 тысяч рублей и 33% — стоимостью от 50 до 100 тысяч рублей. Всего 3% всех колхозов имеют машины, оборудование и транспортные средства общей восстановительной стоимостью до 10 тысяч рублей. Эти данные показывают, что большинство сельскохозяйственных артелей располагают достаточно мощной техникой. Значительный удельный вес занимает техника в восстановительной стоимости основных фондов сельскохозяйственных организаций и рыболовецких колхозов. В общей стоимости основных фондов межколхозных организаций стоимость силовых и рабочих машин, оборудования и транспортных средств составляет свыше 34%. В рыболовецких колхозах рыбооборудованный флот и транспортные

средства составляют почти 46% машин и оборудование — более 5% всей восстановительной стоимости их основных фондов.

Получены интересные данные о восстановительной стоимости, состоянии и структуре основных фондов хозяйственных организаций. Общая восстановительная стоимость основных фондов этих организаций составила на 1 января 1962 года почти 1,8 миллиарда рублей, что на 8% превышает первоначальную стоимость основных фондов. Удельная часть всех основных фондов хозяйственных организаций — почти 92% — приходится на сооружения и перерабатывающие устройства, из которых преобладающее значение имеют мелноратные сооружения.

В процессе проведения переосвидетствования основных фондов определен состав их технического состояния, то есть степень физического износа. В целом по тем видам основных фондов, по которым определялся физический износ (не определялся физический износ по продуктивной стоимости, т.е. и некоторым другим видам), общая сумма износа была равна 5,8 миллиарда рублей, то есть 29% восстановительной стоимости основных фондов. Интересно отметить, что физический износ основных фондов государственного и кооперативного (кроме колхозов) предприятий и организаций составил на 1 января 1960 года 23%.

Степень физического износа отдельных видов основных фондов весьма различна. Переценка показала, что наиболее высока степень физического износа силовых и рабочих машин и транс-

портных средств и напильная — зданий, сооружений и многоэтажных хозяйственных. Данные таблицы 4 характеризуют степень износа отдельных видов основных фондов.

В силу более интенсивной эксплуатации степень физического износа предприятий и организаций в основном оказалась несколько выше, чем в производственных основных фондах. Различна степень износа основных фондов колхозов и предприятий и организаций в отдельных союзных республиках (от 22% в Молдавской ССР и Армянской ССР и до 42% в Эстонской ССР, что объясняется различной структурой основных фондов, условиями их применения, использованием, видом и качеством материалов, зональными при создании основных фондов. Степень износа зданий, обслуживающих нужды населения, оказалась выше, чем зданий, обслуживающих животноводство. Физический износ мелноратных сооружений сельскохозяйственных артелей составляет в среднем процент износа силовых машин в большей степени изношены гусеничные тракторы и в меньшей степени — колесные. Среди рабочих машин наибольшую степень физического износа имеют пилорабы, толкатели, машины сепарки и посадочные машины. Все это говорит о необходимости осуществления мер по дальнейшему улучшению ремонта сельскохозяйственной техники и более быстрому обновлению парка машин и оборудования сельского хозяйства. Значительно меньше физический износ основных фондов межколхозных и других организаций, в которых на первых началах участвуют колхозы. Следует сказать, что в этих организациях восстановительная стоимость основных фондов лишь на 3% превышает их первоначальную стоимость, числящуюся до переосвидетствования. Различна и структура их основных фондов, что определяется характером деятельности — здесь больше удельный вес техники и меньше — вес зданий.

Обобщенно материалы, характеризующие степень физического износа основных фондов колхозов, позволяют наладить постоянный учет восстановительной и остаточной стоимости этих фондов, правильно определить размеры амортизационных отчислений на реконструкцию и капитальный ремонт.

В настоящее время завершён первый этап работы большой государственной переосвидетствования — получены данные переосвидетствования основных фондов колхозов по весьма широкой программе. Эти материалы необходимо всесторонне изучить, проанализировать и на основе их разработать меры по улучшению использования и эффективного использования оборудования, которым располагает колхозный строй.

Одним из важнейших резервов роста сельскохозяйственного производства, как

отмечалось на мартовском (1962 год) пленуме ЦК КПСС, является улучшение использования имеющихся основных средств. Это в свою очередь требует четкого организмового учета наличия, состояния и степени использования различных видов основного фонда. Между тем в процессе переосвидетствования колхозов было установлено, что учет основных фондов недостаточен наладен. Это подтверждается тем, что в ходе инвентаризации в переосвидетствование основных фондов, не числящихся ранее на балансах хозяйства, на сумму 630 миллионов рублей. В ходе подготовки и проведения всех хозяйств была проведена большая работа по упорядочению первичного учета основных фондов, что позволило устранить многие системные недостатки в этом наладке. Однако эти упорядоченные учета не может закончиться. Необходимо продолжить работу по наладке учета основных фондов, добиться упрощения форм учета и совершенствования отчетности колхозов, совхозов и других сельскохозяйственных предприятий.

Переценка и определение физического износа основных фондов позволяют значительно улучшить дело исчисления норм амортизации и, следовательно, точнее определить издержки сельскохозяйственного производства. Набрала реальная необходимость определения норм амортизации основных фондов сельскохозяйственных артелей. Материалы, полученные в результате переосвидетствования основных фондов, и наличие данных о восстановительной стоимости в единой современной оценке позволяют это сделать на серьезной научной основе. Очевидно, в результате введения новых норм амортизации, а также с учетом изменения стоимости основных фондов должна измениться и сумма амортизации. Это имеет важное значение для более правильного исчисления издержек производства в колхозах.

Материалы переосвидетствования имеют существенное значение не только для улучшения

планирования воспроизводства и обновления основных фондов, но и в качестве основы для планирования производственных фондов по видам, отраслям хозяйства, наладке колхозу, отдельному району. Это дает возможность конкретно решать вопросы увеличения и обновления отдельных видов основных фондов, замены устаревшей техники, правильного планирования капитальных ремонтов. Данные переосвидетствования помогут территориальным производственным управленим в их работе по улучшению использования основных фондов в колхозах. Теперь можно определить эффективность использования основных фондов в отдельных хозяйствах путем исчисления и сопоставления данных о стоимости всех основных фондов (особенно техники) приходившихся на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий. При смешанном оценке основных фондов исчисление таких показателей будет затруднено и не всегда давало правильное представление о насыщенности хозяйства основными фондами. При наличии данных о восстановительной стоимости в единой современной оценке исчисление таких показателей не только возможно, но и представляет большой научный и практический интерес.

Подробные данные переосвидетствования могут существенную помощь плановым и сельскохозяйственным органам в планировании капитального строительства, обеспечении правильного направления капитальных вложений на увеличение и обновление различных видов основных фондов. С развитием сельского хозяйства производятся существенные изменения в техническом уровне основных фондов, несомненно повысится доля машин в общей стоимости основных фондов, что позволит обеспечить дальнейшее повышение механизации сельскохозяйственных работ.

Влияние роста основных фондов совхозов на эффективность их использования

В. Халтурин

Поиск путей наиболее рационального оснащения колхозов и совхозов основными производственными фондами, повышения эффективности использования их в сельском хозяйстве, получения наибольшего прироста продукции на каждый рубль вложенных средств и др. имеет большое значение для народного

хозяйства в целом и для ускорения развития всех отраслей сельскохозяйственного производства. Однако, отметить, что научно-исследовательские институты экономики сельского хозяйства еще недостаточно глубоко исследуют закономерности влияния уровня оснащения колхозов

Таблица 4

Физический износ в %

Все основные фонды колхозов и межколхозных организаций	29
в том числе:	
здания	26
сооружения и перерабатывающие устройства	23
силовые машины и оборудование	38
рабочие машины и оборудование	39
транспортные средства	28
измерительные приборы и инструменты	28
производственный и хозяйственный инвентарь	26
рабочий скот	31
многолетние насаждения	24

и сохвоном основными производственными фондами на темпы роста валовой и товарной продукции, производительности труда и снижения себестоимости продукции в сельском хозяйстве.

Нами сделана попытка на основе отчетных данных сохвоном за последние годы выделить эти закономерности.

Для получения сопоставимых данных о динамике основных производственных фондов и оснащенности ими в расчете на 100 гектаров пашни и одного среднегодового работника, занятого в сельском хозяйстве сохвоном, нами с учетом переоснащения на 1 января 1960 года пе-

рестатина стоимость основных фондов за исследуемый период.

Такой подсчет дает возможность установить взаимосвязь между ростом фондов, вооруженности и увеличением производства валовой продукции на 100 гектаров пашни, одного среднегодового работника и на рубль возросших основных фондов. Следует отметить, что рост основных фондов в сохвомах, за исключением некоторых республик (например, РСФСР и БССР, где процесс преобразования из колхозов в сохвоны шел шире), проходил более или менее равномерно (см. таблицу 1).

Таблица 1.

(в среднегодовом исчислении в млн. руб.)

Республика	Все основные производственные фонды			В том числе фонды в технике		
	1958 г.	1959 г.	1961 г. в % к 1958 г.	1958 г.	1959 г.	1961 г. в % к 1958 г.
ОССР	6402	11 779	184	2314	4191	181
в том числе:						
РСФСР	3654	7098	194	1274	2378	188
Украинская ССР	856	987	115	173	273	160
Белорусская ССР	126	414	331	40	120	300
Узбекская ССР	193	269	140	82	114	140
Казахская ССР	1137	2152	190	637	1115	170
Остальные республики	437	859	197	88	191	217

В связи с организацией большого количества новых сохвоном в районах освоения целинных и залежных земель, а также преобразованием экономических слабых колхозов в сохвоны за последние годы значительно возрос удельный вес сохвоном в общем производстве сельскохозяйственной продукции. В результате в общем объеме государственных заготовок сельскохозяйственных продуктов на их долю в 1961 году пришлось: зерна — 43%, овощей — 49%, мяса — 39%, молока — 37%. За этот период возросли и капитальные вложения в сохвоном производство, с 1,96 миллиарда рублей в 1951—1955 годах до 3,1 миллиарда рублей в 1956—1960 годах. Примерно 80% этих капиталовложений было направлено на возмещение и расширение фондов сохвоном.

Нам видно из таблицы, пашни в обработке в сохвомах по СССР в целом увеличилась за три года на 60%, основные производственные фонды возросли на 84%, а фонды в технике — на 81%, то есть основные фонды сохвоном увеличивались быстрее, чем возрастала площадь пашни в обработке. В Белорусской ССР все производственные фонды возросли в 3,3 раза, а фонды в технике — в 3 раза при увеличении за эти годы пашни, обрабатываемой сохвомами, в 2,9 ра-

за. В Узбекской ССР при возрастании фондов на 40% обрабатываемая сохвомами пашня сократилась в 1961 году против 1958 года примерно на 10%. На Украине при увеличении в сохвомах пашни в обработке на 12% все основные производственные фонды возросли на 15% и фонды в технике — на 60%.

Изменение структуры основных производственных фондов сохвоном по союзным республикам с наибольшей степенью произвольности характеризуется следующими данными на начало соответствующего года (см. таблицу 2).

Приведенные данные показывают, что наиболее существенные сдвиги произошли в структуре основных фондов сохвоном Узбекской ССР и Казахской ССР. На Украине удельный вес фондов в скоте возрос с 10,5 до 19,4% и фондов в средствах механизации — с 15,6 до 27,4% при снижении удельного веса фондов в зданиях и сооружениях с 70,4 до 41,4%; в Казахской ССР, наоборот, возрос удельный вес фондов в зданиях и сооружениях до 25,2% против 20,9% и снижались удельный вес фондов в средствах механизации до 50,0% против 58,5%.

По всем республикам возрос удельный вес прочих фондов, к которым от-

Таблица 2

Республика	Годы	(в %)				
		Постройки и сооружения	Средства механизации	Производственные и рабочий скот	Прочие фонды	
РСФСР	1958	41,9	36,6	21,7	1,8	
	1962	31,1	32,5	21,6	6,8	
Украинская ССР	1958	70,4	15,6	10,5	3,5	
	1962	41,4	27,2	19,5	11,9	
Белорусская ССР	1958	47,5	30,6	20,2	1,7	
	1962	44,6	27,3	20,1	8,0	
Узбекская ССР	1958	32,3	42,6	21,6	3,5	
	1962	30,7	41,7	18,3	9,3	
Казахская ССР	1958	20,9	58,5	20,0	0,6	
	1962	25,2	50,0	19,1	5,7	

носятся главным образом многолетние насаждения.

Существенные изменения в структуре фондов происходили в сохвомах и других республик. В Армянской ССР удельный вес фондов в зданиях и сооружениях сократился с 59,5% в 1958 году до 37% в начале 1962 года, но возросли фонды в многолетних насаждениях. В прибалтийских республиках удельный вес фондов в зданиях и сооружениях сократился с 58—65% в 1958 году до 48—59% в 1962 году, а удельный вес фондов в средствах механизации возрос до 19—27% против 17—21% в 1958 году. В Киргизской ССР, Таджикской ССР и Туркменской ССР в начале 1958 года удельный вес фондов в зданиях и сооружениях составлял 39—48%, в средствах механизации — 12—25%, а скоте — 25—48%, а в начале 1962 года — соответственно 30—34%, 29—32%, 22—34%. Значительно также возросли по этим республикам фонды в многолетних насаждениях.

Перейдем теперь к анализу эффективности использования основных производственных фондов. Прямой взаимосвязь показателей обеспеченности основными фондами и выхода валовой продукции на 100 гектаров пашни с показателем производства валовой продукции на рубль фондов, рассчитанным на СССР в целом и по союзным республикам (см. таблицу 3).

По СССР в целом, как показывают данные таблицы 3, при росте оснащенности сохвоном основными производственными фондами (в расчете на 100 гектаров пашни) в 1960 году против 1958 года на 12% произведено валовой продукции на 1,4% и на рубль фондов — на 2% больше.

Иная картина наблюдалась в 1961 году: оснащенность основными фондами возросла против 1960 года на 5%, а выход валовой продукции снизился на 5%, в связи с чем в 1961 году на рубль основных фондов получено валовой продук-

ции только на 84 копейки против 92 копеек в 1960 году и 90 копеек в 1958 году.

По отдельным республикам в связи с неравномерным ростом пашни в сохвомах оснащенность основными производственными фондами в расчете на 100 гектаров пашни изменялась в разных направлениях. Значительно возросла оснащенность фондами в сохвомах РСФСР, Белорусской, Узбекской, Казахской, Латвийской, Киргизской, Таджикской, Армянской и Эстонской союзных республик и, наоборот, в Грузии, Туркмении и Литве она снизилась.

Почти во всех республиках, кроме Казахской и Киргизской, в связи с ростом оснащенности фондами на 100 гектаров пашни возросли в разном направлении, и производство валовой продукции в расчете на 100 гектаров пашни.

Особо следует остановиться на показателях сохвоном Украины. Оснащенность фондами в сохвомах УСР в 1961 году осталась на уровне 1958 года, но производство продукции на 100 гектаров пашни возросло почти на 25%, повысился и выход продукции на рубль фондов — с 69 копеек в 1958 году до 84 копеек в 1961 году.

Повышение эффективности использования основных фондов в сохвомах Украины в 1961 году было достигнуто структурой самих фондов. Если в 1958 году основные фонды в зданиях и сооружениях составляли 70,4%, а в технике — 15,6%, все производственных фондов, то в 1961 году фонды в зданиях снижались до 41,4%, а в технике возросли до 27,2%. Но сохвомам Украины могут значительно повысить эффективность использования фондов за счет увеличения выхода продукции с единицы площади на рубль фондов в скоте до уровня, достигнутого в 1959 году (2 руб. 60 коп.), тогда как в 1961 году они произвели ее только на 1 руб. 80 коп. В сохвомах Белоруссии оснащенность фондами на 100 гектаров пашни возрос-

Таблица 3

Обеспеченность совхозов основными производственными фондами, производство валовой продукции на 100 гектаров пашни и на рубль фондов (в среднегодовом исчислении)¹

Республики	Принадлежит основным производственным фондам на 100 га пашни (в тыс. руб.)				Получено валовой продукции на 100 га пашни (в тыс. руб.)				Получено валовой продукции на рубль основных производственных фондов (в руб.)			
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	в % к 1958 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.	в % к 1958 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.	в % к 1958 г.
СССР	11,49	12,88	13,42	117	10,40	11,83	11,28	108	0,90	0,92	0,81	90
РСФСР	11,52	12,46	13,41	116	10,49	11,97	11,80	113	0,90	0,96	0,88	96
Украинская ССР	26,16	23,83	26,96	103	18,18	20,62	22,73	125	0,69	0,87	0,84	122
Белорусская ССР	21,52	19,45	24,35	114	17,00	21,28	22,06	129	0,79	1,00	0,90	114
Казахская ССР	16,48	23,38	29,14	128	25,33	36,43	30,31	104	1,37	1,05	0,90	66
Киргизская ССР	6,51	8,33	8,06	128	6,71	6,72	5,89	88	1,06	0,81	0,74	79
Грузинская ССР	156,18	123,01	83,52	49*	113,52	72,80	53,03	47	0,61	0,59	0,43	108
Литовская ССР	35,65	32,08	34,49	95*	31,19	30,00	18,97	99	0,54	0,52	0,55	102
Латвийская ССР	32,12	35,14	39,11	122	30,42	33,48	24,10	118	0,64	0,67	0,62	97
Корейская ССР	22,77	27,22	30,29	123	26,44	39,74	26,34	99	1,16	1,09	0,87	75
Таджикская ССР	29,00	45,01	44,40	160	38,68	35,92	42,25	114	1,31	0,80	0,83	71
Армянская ССР	30,29	45,31	44,61	170	26,08	39,00	34,08	107	0,82	0,57	0,76	85
Туркменская ССР	97,56	65,81	71,17	73	100,00	73,71	69,10	89	1,03	1,12	0,83	81
Эстонская ССР	49,08	42,70	54,48	109	12,18	34,45	34,48	107	0,65	0,73	0,63	97

* Исключены из анализа совхозы Азербайджанской ССР и Молдавской ССР в связи с перерачей совхозов совхозам и отсутствием сравнимых показателей.
Уменьшение обеспеченности основными фондами в расчете на 100 га пашни в Грузинской ССР объясняется расширением площадей пашни за счет мало основных земельных угодий.

да в 1961 году против 1958 года на 14%, а выход продукции возрос с этих гектаров на 29% и на рубль фондов — на 14%. Рост эффективности основных фондов был вызван тем, что валовая продукция за эти три года выросла в 3,7 раза при росте площадей в 3,3 раза.

Очень важно при анализе и планировании роста основных фондов совхозов учитывать степень обеспеченности ими в расчете на одного среднегодового работника. Обеспеченность основными производственными фондами в расчете на одного среднегодового работника в совхозах отдельных республик за последние годы росла неравномерно: в одних республиках она повысилась, в других — снизилась. Возросла обеспеченность в республиках (среднегодовые фонды на одного работника, в руб.) (табл. 4).

Существенно снизилась обеспеченность основными фондами одного среднегодового работника в совхозах Украинской ССР — с 2567 рублей в 1958 году до 2130 рублей в 1961 году, Грузинской ССР — соответственно с 2393 до 1799 рублей, Туркменской ССР — с 2594 до

Таблица 4

Республики	1958 г.		1961 г.	
	1958 г.	1961 г.	1958 г.	1961 г.
Узбекская ССР	760	1105		
Таджикская ССР	1272	1815		
Армянская ССР	1043	1231		
Казахская ССР	2083	2620		
Киргизская ССР	1366	1556		
Белорусская ССР	1055	1160		
Латвийская ССР	1859	2202		
Эстонская ССР	2457	2989		

2135 рублей. Литовской ССР — с 2146 до 1954 рублей. В совхозах тех республик, где возросла обеспеченность основными фондами на гектар пашни, как правило, значительно повысилась обеспеченность фондами и в расчете на одного среднегодового работника, и наоборот в республиках, где снизилась обеспечен-

ность фондами в расчете на гектар пашни, уменьшилась обеспеченность основными фондами в расчете на одного среднегодового работника.

Приведенные данные показывают, что обеспеченность основными фондами по некоторым республикам производилась без учета экономических показателей, в частности, роста объема производства на одного среднегодового работника. Так, например, в совхозах Таджикской ССР возмужность фондами одного работника на возросла за три года на 42% при снижении в расчете на одного работника обрабатываемой пашни с 4,4 до 3,4 гектара, в Армянской ССР обеспеченность каждого работника фондами возросла на 14%, а нагрузка пашни на одного среднегодового работника снизилась с 4 гектаров в 1958 году до 2,7 гектара в 1961 году.

Безусловно, интересны также сравнительные данные по совхозам Узбекской ССР и Таджикской ССР. Совхозы Таджикской ССР имеют обеспеченность фондами на 100 гектаров пашни примерно на 60—65%, выше, чем Узбекской ССР, и при этом обеспеченность фондами росла в 1958—1961 годах примерно одинаково (на 58—60%). Выход же продукции на 100 гектаров пашни возрос за эти годы: в Узбекской ССР — на 4%, в Таджикской ССР — на 14% и на рубль фондов составил в 1961 году в Узбекской ССР 90 копеек против 1 руб. 37 коп. в 1958 году, в Таджикской ССР — 93 копейки против 1 руб. 31 коп. в 1958 году. Следовательно, рост фондооборачиваемости привел к должному результату, а наоборот, вызвал неравномерное снижение

эффективности использования основных производственных фондов.

Аналогичный процесс происходит в совхозах Казахской ССР. В расчете на 100 гектаров пашни обеспеченность совхозов этой республики в 1961 году против 1958 года возросла на 28%, а производство продукции снизилось на 11%, в расчете на рубль фондов — на 30%. Безусловно, что некоторые снижение валовой продукции в совхозах этих республик могло произойти вследствие неблагоприятных погодных условий. Но реальное падение валовой продукции по производству продукции на 100 гектаров пашни и на рубль фондов, видимо, является следствием ослабления хозяйственного руководства совхозами.

Однотипные данные по большинству республик отражают обобщенную закономерность: при более высокой обеспеченности производственными фондами и правильной организации производства на единицу площади и рубль основных фондов создается больше валовой продукции.

В практике планирования сельскохозяйственного производства и его фондооборачиваемости огромное значение имеет изучение влияния обеспеченности средствами механизации или основными фондами в технике — этой наиболее важной части основных производственных фондов — на повышение эффективности их использования.

Обеспеченность совхозов основными фондами в технике в расчете на 100 гектаров пашни и на рубль фондов в целом по СССР и республикам характеризуется данными таблицы 5.

Таблица 5

Республики	На 100 га пашни (в тыс. руб.)			На одного работника (в руб.)				
	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1958 г.	1960 г.	1961 г.	1961 г. в % к 1958 г.	1961 г.
СССР	4,15	4,64	4,77	679	664	683	100,6	683
РСФСР	4,02	4,19	4,49	650	602	625	94,7	625
Украинская ССР	5,29	6,47	6,46	519	544	590	113,7	590
Белорусская ССР	6,95	6,1	7,11	341	304	336	98,5	336
Узбекская ССР	7,82	10,65	12,37	322	427	460	142,8	460
Казахская ССР	3,65	4,53	4,19	1204	1451	1358	112,8	1358
Грузинская ССР	20,22	13,53	9,17	259	255	197	76,0	197
Литовская ССР	7,70	8,29	9,59	467	489	545	116,7	545
Латвийская ССР	7,14	8,19	9,34	414	491	526	127,0	526
Киргизская ССР	5,69	7,56	8,72	341	388	448	131,4	448
Таджикская ССР	7,9	13,26	13,11	346	500	513	148,3	513
Армянская ССР	4,88	8,41	6,04	194	250	167	86,1	167
Туркменская ССР	13,5	17,75	21,88	318	556	656	206,3	656
Эстонская ССР	9,47	9,42	11,04	466	534	606	130,0	606

Примодные данные показывают, что оснащенность фондами в технике в расчете на 100 гектаров пашни значительно возросла в совхозах Узбекской ССР, Таджикской ССР, Туркменской ССР, Латвийской ССР, Армянской ССР, прибалтийских республик и Украинской ССР. В Грузинской ССР она снизилась более чем в 2 раза, в РСФСР и БССР она увеличилась крайне незначительно.

В соответствии с темпами роста и уровнем оснащенности фондами в технике на 100 гектаров пашни, выходящих далеко за пределы, оснащенность теми же фондами в совхозах Украины и одного среднегодового работника резко возросла оснащенность в среднеазиатских и прибалтийских республиках, незначительно — в Казахской ССР и Украинской ССР и снизилась в РСФСР, БССР, Грузинской ССР и Армянской ССР.

Темпы роста оснащенности техникой в некоторых республиках нельзя признать экономически обоснованными и правильными. Например, в совхозах РСФСР и БССР оснащенность неубавляно снижалась в 1960 году и повысилась в 1961 году, а в Армянской ССР и Казахской ССР, наоборот, возросла в 1960 году и

значительно снизилась в 1961 году. Эти явления объясняются тем, что планирование капитальных вложений проводилось без анализа движения фондов и уровня оснащенности в этих республиках.

Изучение уровня оснащенности фондами сельскохозяйственных предприятий имеет весьма высокое теоретическое и практическое значение для устранения недостатков в планировании капитальных вложений. Установление в годовых народнохозяйственных планах обоснованных объемов капитальных вложений, наиболее рациональных уровней оснащенности фондами отдельных республик, фондами в технике необходимо для обоснованного назначения производственной деятельности труда, полного и правильного использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве республик.

Основным критерием в оценке объема намеченных капитальных вложений на приобретение средств механизации является показатель роста производительности труда.

Динамику роста производительности труда в совхозах за 1958—1961 годы можно установить, пользуясь данными, приведенными в таблице 6.

Таблица 6

Республики	Производство валовой продукции						Рост производительности фондов в технике		
	на одного среднегодового работника (в руб.)			на руб. фондов в технике (в руб.)			на 1 руб. фондов в технике (в %)		
	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.	на 3 руб. фондов в технике (в %)	на 1 руб. фондов в технике (в %)	на 1 руб. фондов в технике (в %)
ОССР	1701	1690	1609	2,50	2,55	2,36	94,5	94,4	100,6
РСФСР	1709	1718	1642	2,59	2,85	2,63	96,1	101,5	94,7
Украинская ССР	1784	1732	1797	3,44	3,18	3,05	100,7	88,6	113,7
Белорусская ССР	838	1076	1044	2,46	3,55	3,10	124,5	126,0	98,5
Узбекская ССР	1042	1068	998	3,24	2,50	2,13	85,8	65,7	142,8
Казахская ССР	2212	2153	1941	1,84	1,48	1,43	87,7	77,7	112,8
Грузинская ССР	1454	1370	1142	5,62	5,38	5,78	78,5	102,8	76,0
Литовская ССР	1156	1179	1078	2,47	2,41	1,98	93,2	80,2	116,7
Латвийская ССР	1181	1408	1357	2,86	2,87	2,58	114,9	90,2	127,0
Киргизская ССР	1585	1527	1348	4,64	3,93	3,01	85,0	64,9	131,4
Таджикская ССР	1667	1354	1692	4,82	2,71	3,3	101,5	68,5	148,3
Армянская ССР	860	847	940	4,44	3,39	5,64	109,3	127,0	86,1
Туркменская ССР	2353	2310	1773	7,41	4,15	2,70	75,3	36,4	206,3
Эстонская ССР	1585	1954	1892	3,40	3,66	3,12	119,9	91,8	130,0

Во всех среднеазиатских республиках, Казахской ССР и Литовской ССР при росте фондооруженности производительность труда снижалась. Исключение составила Таджикская ССР, где производительность труда осталась на уровне 1958 года. На Украине, в Латвии и Э-

стонии с ростом оснащенности возвысилась производительность труда, но в меньших размерах, чем выросла оснащенность.

При этом следует отметить, что производительность труда в Казахстане остается на одном уровне при росте вооруженности фондами в технике, как

правило, в совхозах тех республик, которые имеют наибольший уровень оснащенности на 100 гектаров пашни, наибольший темп роста оснащенности по годам или наибольшую оснащенность в расчете на одного работника.

Как отмечалось на мартовском Пленуме ЦК КПСС, наряду с повышением технической оснащенности первоостепенное значение приобретает эффективное использование уже имеющейся техники. Совхозы этих республик в 1958 году были оснащены фондами в технике на 1204 рубля в расчете на одного среднегодового работника, или в 1,8 раза выше, чем в РСФСР. При этой оснащенности фондами производительности труда в совхозах Казахстана в расчете на одного среднегодового работника была выше, чем в РСФСР, примерно на 12%. В 1961 году оснащенность в совхозах Казахстана возросла еще на 12% при снижении оснащенности в совхозах РСФСР. При таком росте оснащенности фондами в технике в 1961 году произво-

дительность труда на одного работника в совхозах Казахстана не только не уменьшилась, но даже снизилась против достигнутого уровня в 1958 году: на одного работника выработано на 1941 рубль продукции против 2212 рублей, или на 17% меньше. Эти данные отражают серьезные недостатки в использовании средств механизации в совхозах Казахской ССР.

Влияние уровня оснащенности совхозов фондами в технике на рост производительности труда ярко видно при сравнении удельных показателей по совхозам Эстонской ССР и Латвийской ССР.

Как известно, эти республики расположены в одной природно-климатической зоне, имеют примерно одно направление развития сельского хозяйства. Разница в том, что сельское хозяйство в Эстонии ведется интенсивнее и уровень производства здесь выше, чем в Латвии. Рассмотрим сравнительные удельные показатели по совхозам этих республик (см. таблицу 7).

Таблица 7

	Латвийская ССР			Эстонская ССР		
	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.
Оснащенность в технике:						
на 100 га пашни (в тыс. руб.)	7,14	8,19	9,34	9,47	9,42	11,04
на одного среднегодового работника (в руб.)	414	491	526	406	534	606
Выработка валовой продукции на одного работника (в руб.)	1181	1408	1357	1585	1954	1892

В 1958 году в совхозах Эстонской ССР при оснащенности фондами в технике на одного работника на 12% больше, чем в Латвийской ССР, производительность труда была выше на 34%. В 1961 году при оснащенности на 15% выше производительность труда была больше на 40%. Следовательно, более высокая оснащенность фондами в Эстонской ССР создает более высокую производительность труда. На рубль фондов в технике в Эстонской ССР производится валовой продукции на 20% больше, чем в совхозах Латвийской ССР.

За последние годы (1958—1961) на каждый процент роста производительности труда в совхозах Эстонской ССР требовалось 1,5% роста вооруженности фондами в технике, тогда как в Латвийской ССР эти соотношения составили 1:1,8. Аналогичная зависимость между фондооруженностью и производительностью труда выявляется при сравнении удельных показателей Эстонской ССР и Латвийской ССР. Однако при этом внимание низкая производительность труда в совхозах Узбекской ССР при сравнительно высокой оснащенности фондами

в технике. В 1958 году оснащенность фондами в технике на одного работника в совхозах Туркменской ССР была равна, а в Таджикской ССР на 8% выше оснащенности совхозов Узбекской ССР. Однако производительность труда в совхозах Таджикской ССР была на 60%, в Туркменской ССР в 2,3 раза выше, чем в совхозах Узбекской ССР. В 1961 году оснащенность техникой совхозов Узбекистана была увеличена на 4%, но производительность труда снизилась на 4% и по-прежнему резко отставала от производительности труда совхозов Таджикской ССР и Туркменской ССР. Более высокая производительность труда в совхозах Туркмении и Таджикистана, по-видимому, является следствием различий в структуре производства: большой удельный вес в продукции совхозов Таджикистана и Туркменской ССР занимает овцеводство (каркуловодство), и более высокий удельный вес в посевах тоноволноносных сортов хлопчатника, реализующих по более высоким ценам. Но во всех республиках совхозов количественный рост оснащенности техникой не дает необходимого эффекта.

как видно, следует тщательно проанализировать современную структуру средств механизации и наметить мероприятия по увеличению эффективности применения ее в совхозах.

Разработка таких мероприятий необходима и по другим республикам, где производительность труда растет медленнее оснащенности фондами в технике.

Все приведенные данные показывают, что общей закономерностью для совхозов почти всех республик является зависимость размера производства продукции от оснащенности основными производственными фондами и зависимости производительности труда от оснащенности основными производственными фондами в расчете на единицу площади пашни, тем выше производительность валовой продукции в сопоставимых ценах на эту единицу пашни; чем выше оснащенность фондами в технике, тем выше производительность труда в сравнимых зонах.

Однако увеличение размера производства валовой продукции на гектар пашни и повышение производительности труда находится не в прямой пропорциональной зависимости от степени оснащенности совхозов основными фондами. Где выше культура производства и где осуществляется организаторская работа, где быстрее растет производство продукции на гектар пашни по сравнению с ростом оснащенности основными фондами на гектар пашни, там выше производительность труда и эффективность использования фондов, измеряемая по выходу валовой продукции на рубль основных производственных фондов.

Оснащение совхозов основными производственными фондами, особенно техникой, по некоторым республикам проводилось без надлежащего учета возможности увеличения продукции и эффективности капитальных затрат по основным направлениям. Повышение вооруженно-

сти основными производственными фондами не сопровождалось необходимыми совершенствованиями структуры посевных площадей, систем хозяйства и организации производства, а также практикой контроля за сохранностью и использованием взрослых фондов. Особенно это касается механизации. Только этим можно объяснить такие отрицательные явления в экономике совхозов некоторых республик, как снижение выхода продукции при возрастании оснащенности фондами на гектар пашни, рост фондоемкости продукции или снижение выхода продукции на рубль основных производственных фондов.

Для устранения этих недостатков необходимо решительно улучшить планирование капитальных вложений и экономическое обоснование направляемых их в отдельные отрасли и мероприятия. Прежде чем определять размеры и направления новых капитальных вложений в те или иные республики, в отдельные отрасли сельского хозяйства, необходимо выяснить, как отразилось повышение оснащенности основными фондами на увеличении выхода валовой продукции и росте производительности труда. Исходя из этого, госпланам союзных республик и министерствам производственных отделов сельскохозяйственных продуктов следует уделять больше внимания организации использования средств механизации, совершенствованию технологии, организации производства и труда в сочетании и установит контроль за выполнением мероприятий планов производства на продукцию.

В заключение хотелось бы высказать пожелание, чтобы ЦСУ СССР расширил публикацию статистических материалов по использованию основных фондов, занятых в сельском хозяйстве. Это позволит освободить плановые и сельскохозяйственные органы от трудоемких расчетов и сконцентрировать их внимание на анализе этих данных.

Чал: «У нас вообще не разработаны показатели, которые позволили бы объективно оценить деятельность колхозов и совхозов. В сравнительно равных условиях один колхоз произвел 75 центнеров мяса на 100 гектаров пашни, другой — 100, третий — 150 центнеров. Мы хвалим колхоз, который произвел и продал больше мяса, но не учитываем, сколько он продал государству зерна и других продуктов. У нас есть хозяйства, которые производят сравнительно много мяса, но продают очень мало зерна и других продуктов, а есть и такие хозяйства, которые ведут отходы от скота на государственных нормах. И, наоборот, мы критикуем колхоз или совхоз за то, что он произвел меньше мяса, чем его сосед, но не учитываем, что это хозяйство в расчете на гектар пашни продал государству вдвое больше зерна, подсолнечника, сахарной свеклы».

Для объективного сравнения и экономической оценки общих результатов хозяйственной деятельности колхозов и совхозов нужны сводные, синтетические показатели, которые давали бы обобщающую характеристику деятельности производства в целом и использования основных средств производства и труда в частности.

По нашему мнению, для этой цели пригодны показатели, характеризующие выход валовой и товарной продукции на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий в стоимостном выражении. Применение этих показателей дает возможность сравнить уровень производства отдельных хозяйств и районов, находящихся в различных почвенно-климатических условиях. При анализе хозяйственных результатов и сравнительной оценке деятельности колхозов и совхозов, кроме указанных основных показателей, целесообразно применять также показатели выхода валовой и товарной продукции в натуральном выражении (на единицу нормовые единицы) на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, а также показатели выхода валовой продукции в стоимостном выражении в расчете на одного среднегодового работника. На 100 рублей основных фондов и на 100 рублей производственных текущих затрат.

Все эти показатели в совокупности могут дать довольно полное представление об эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, на них можно объективно оценивать работу не только отдельных хозяйств, но и районов (районов областей, краев, республик).

При сравнении результатов производственной деятельности по выходу валовой и товарной продукции крайне важно учитывать различия в качестве земель и в структуре сельских хозяйств угодий. Известно, что пашня — одно из

наиболее интенсивно используемых сельскохозяйственных угодий. В зависимости от ее доли в составе угодий можно судить о той или иной мере достояния 100 гектаров земли. Удельный вес пашни и других угодий по природно-экономическим районам сильно различается. Так, например, в Центральной части европейской пашни занимает в составе сельскохозяйственных угодий свыше 80%, а в Восточной Сибири — только 30%.

Не менее резкие различия имеются в качестве сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ и т. д.) на плодородию и местоположении. Хозяйства с лучшими землями получают более высокую урожайность сельскохозяйственных культур, а следовательно, и более высокие доходы при тех же затратах и методах хозяйствования, что и хозяйства на худших землях. Между тем больше и там, что неиспользованные резервы и непроизводительные затраты намного больше в хозяйствах с лучшими землями, чем с худшими.

Оценка качества земли, связанная с созданием земельного надела, в нашей стране еще не проведена. Поэтому при сравнении производственной деятельности колхозов и совхозов считаем возможным временно воспользоваться примерной оценкой земли.

Прежде всего возникает вопрос о необходимости приведения к одному измерению основных видов сельскохозяйственных угодий с тем, чтобы можно было учесть различия в их структуре. По нашему мнению, он может быть решен по каждому хозяйству и району (области, краю, республике) путем пересчета естественных сенокосов и пастбищ в пашню. Для этого необходимо установить коэффициенты перевода, которые могут быть определены на основании продуктивности сенокосов и пастбищ по выходу кормовых единиц с гектара по сравнению с продуктивностью пашни. Это сделать, пожалуй, в таблице 1 на примере Краснодарского края.

Аналогичным путем могут быть установлены коэффициенты пересчета сенокосов и пастбищ в пашню по каждому району, которому можно использовать для отдельных хозяйств (колхозов, совхозов), расположенных в пределах соответствующих районов.

Пользуясь этим методом, авторы определяют коэффициенты пересчета сенокосов и пастбищ в пашню для всех областей, краев и автономных республик Российской Федерации. При расчете этих коэффициентов использовались данные урожайности сенокосов и пастбищ за последние пять лет. Отсюда можно будет отчет в том, что пятилетний срок не дает полной объективности, предлагается рассмотреть рассчитанные коэффициенты с учетом первого приближения (см. таблицу 2).

Сводные показатели оценки работы

совхозов и колхозов¹

С. Чернушкин, М. Горных

В практике нашего сельского хозяйства широко принято оценивать производственную деятельность колхозов и

совхозов по выходу продукции земледелия и животноводства на 100 гектаров угодий. Эти показатели являются очень важными, но они не могут дать объективной, исчерпывающей оценки работы сельскохозяйственных предприятий в целом.

В результате работником сельского хозяйства Украинской ССР в декабре 1961 года товарищ Н. С. Хрущев отзы-

¹ Публикуя эту статью в порядке постановки вопроса, редакция надеется, что экономисты-аграрии, специалисты сельского хозяйства примут активное участие в обсуждении затронутых в ней вопросов.

Таблица 1

Наименование сельскохозяйственных угодий	Площадь (в тыс. га)	Выход кормовых единиц с гектара (в ц)	Коэффициент перевода в пастиби	Площадь с учетом перевода сенокосов и пастиби в пастиби (в тыс. га)
Пашня	4304,6	22,93	1,00	4304,6
Сенокосы	69,4	5,04	0,22	15,3
Пастбища	484,6	4,13	0,18	87,2
Итого	4858,6	—	—	4407,1

Таблица 2

Экономические районы, автономные республики края и области	Коэффициенты перевода естественных кормовых угодий в пастиби		Освоенные коэффициенты пашины (баллы)
	сенокосов	пастиби	
1	2	3	4
РСФСР	0,27	0,21	1,00
Северо-западный район	0,35	0,54	0,84
Архангельская область	0,41	0,67	0,87
Вологодская	0,34	0,53	0,78
Калининградская	0,39	0,56	0,89
Ленинградская	0,19	0,28	1,22
Новгородская	0,40	0,58	0,76
Псковская	0,39	0,52	0,77
Карельская АССР	0,32	0,44	0,99
Коми АССР	0,33	0,35	0,91
Центральный район	0,33	0,37	0,95
Брянская область	0,30	0,32	1,10
Владимирская	0,35	0,43	0,90
Ивановская	0,28	0,33	0,91
Калининская	0,26	0,33	0,95
Казахская	0,35	0,48	0,83
Костромская	0,45	0,47	0,69
Московская	0,25	0,35	1,34
Рязанская	0,48	0,51	0,91
Смоленская	0,34	0,37	0,80
Тульская	0,32	0,43	0,92
Ярославская	0,29	0,34	0,98
Волго-Вятский район	0,39	0,34	0,90
Горьковская область	0,39	0,32	0,98
Кировская	0,39	0,34	0,71
Марийская АССР	0,50	0,40	0,88
Мордовская АССР	0,36	0,35	0,90
Чувашская АССР	0,34	0,29	1,29

1	2	3	4
Центрально-черноземный район	0,26	0,25	1,33
Белгородская область	0,25	0,24	1,57
Воронежская	0,32	0,30	1,46
Курская	0,21	0,21	1,48
Липецкая	0,30	0,29	1,07
Орловская	0,21	0,20	1,13
Тамбовская	0,32	0,30	1,17
Поволжский район	0,31	0,16	0,76
Астраханская область	0,36	0,14	0,53
Волгоградская	0,27	0,10	0,67
Куйбышевская	0,29	0,27	0,77
Пензенская	0,30	0,28	0,87
Саратовская	0,27	0,16	0,70
Ульяновская	0,33	0,31	0,85
Татарская АССР	0,34	0,28	0,86
Северо-кавказский район	0,18	0,13	1,36
Краснодарский край	0,22	0,18	2,11
Ставропольский	0,10	0,05	1,05
Ростовская область	0,15	0,08	1,10
Дагестанская АССР	0,34	0,30	1,10
Кабардино-Балкарская АССР	0,20	0,18	1,83
Калмыцкая АССР	0,19	0,14	0,50
Северо-Осетинская АССР	0,16	0,14	2,09
Чечено-Ингушская АССР	0,21	0,18	1,31
Уральский район	0,30	0,24	0,83
Курганская область	0,30	0,28	0,89
Оренбургская	0,24	0,22	0,67
Пермская	0,33	0,30	0,80
Свердловская	0,23	0,18	1,26
Тюменская	0,41	0,29	0,83
Челябинская	0,19	0,18	0,91
Вашкирская АССР	0,29	0,25	0,83
Удмуртская АССР	0,38	0,36	0,75
Западно-Сибирский район	0,26	0,29	1,14
Алтайский край	0,24	0,25	1,27
Кемеровская область	0,25	0,28	1,35
Новосибирская	0,24	0,29	0,97
Омская	0,27	0,33	1,01
Томская	1,34	0,27	1,10
Восточно-Сибирский район	0,28	0,16	0,96
Красноярский край	0,24	0,22	1,09
Иркутская область	0,20	0,11	1,20
Читинская	0,29	0,16	0,60
Бурятская АССР	0,40	0,18	0,59
Дальнеосточный район	0,36	0,18	0,69
Приморский край	0,34	0,17	1,24
Хабаровский	0,41	0,21	0,94
Амурская область	0,53	0,26	0,67
Сахалинская	0,35	0,18	1,34

При определении коэффициентов попересчета естественных кормовых угодий в пашню выделены три группы районов по соотношению выхода кормовых единиц на пастбищах и сенокосах.

I группа. Пастбища более продуктивны, чем сенокосы. Так, выход кормовых единиц с гектара сенокоса по районам Северо-Запада составляет 4,6 центнера, а с гектара пастбищ — 6,9 центнера. По центральному району выход кормовых единиц составляет по сенокосам — 5,9 центнера, по пастбищам — 6,9 центнера. Более высокий выход кормовых единиц на пастбищах в этих районах объясняется тем, что сенокосы и пастбища расположены примерно в одинаковых природных условиях: в долинах, долах, долинах и поймах рек). Поэтому состав травостоя как на пастбищах, так и на сенокосах почти одинаков. Но зеленая масса, получаемая на пастбищах, имеет значительно более высокий коэффициент переваривания, нежели высушенное сено (сухая масса). Коэффициент переваривания для зеленой массы составляет около 0,67, а для сена — 0,46—0,50. По этой причине пастбища районов Северо-Запада и ряда других районов дают более высокий выход кормовых единиц, чем сенокосы.

II группа. Продуктивность сенокосов равна или близка к продуктивности пастбищ, например, в Центрально-Черноземной зоне (соответственно 9,9 и 9,4 центнера на гектаре единиц). В Западном Сибире (4,8 и 4,8 центнера) и др. В этих районах пастбища по сравнению с сенокосами находятся в менее благоприятных условиях увлажнения, почвы на водоразделах и в понижениях. По сенокосам отводится значительно лучшее пастбище. Примерно одинаковый выход кормовых единиц на пастбищах и сенокосах происходит за счет более высокого коэффициента переваривания зеленой массы, получаемой на пастбищах.

III группа. Продуктивность сенокосов выше продуктивности пастбищ. В Волго-Вятском районе — 7,2 и 6,3 центнера кормовых единиц с гектара, в Поволжье — 6,1 и 3,1 центнера, в Северо-Кавказском — 4,1 и 3 центнера, в Уральском — 5,3 и 3,3 центнера, в Восточном Сибирском — 3,8 и 3,3 центнера и т. д. Сенокосы и пастбища в этих районах резко различаются по местоположению. Как правило, под сенокосы отводятся участки массивов долин и пойм рек, затопляемые полными водами, дикими и различными естественными воениями. Состав и густота травостоя на сенокосах в условиях достаточного увлажнения и на лучших почвах долин и пойм рек богаче, чем на пастбищах. А пастбища почти всегда расположены на водоразделах массивов в условиях недостаточного или недостаточного увлажнения, и поэтому состав и густо-

та травостоя намного беднее и реже. Вследствие этого продуктивность пастбищ значительно ниже продуктивности сенокосов.

После того как площади сенокосов и пастбищ путем пересчета их в пашню приведены к единому коэффициенту и учтены различия в структуре сельскохозяйственных угодий, в полученные результаты требуется внести поправки, обусловленные качеством земли, ее продуктивностью, которая, как известно, зависит не только от природных почвенно-климатических условий, но и от экономических факторов — интенсивности и уровня культуры земледелия, направления специализации хозяйства и т. д.

Для внесения этих поправок предлагается определить различия в качестве земли, иными словами, устанавливать ее относительную ценность на основании данных об урожайности сельскохозяйственных культур. Приведем расчеты определения оценочных коэффициентов пашни (баллов) на примере нескольких областей краев и автономных республик РСФСР (см. таблицу 3).

При расчетах авторы исходили из многолетних данных об урожайности всех сельскохозяйственных культур, на основе чего определялся коэффициент растениеводства в кормовых единицах в среднем с гектара пашни в обработке (посев плюс пар)¹. По этим данным устанавливались оценочные коэффициенты пашни (баллы), причем за единицу принимается выход продукции с гектара пашни в среднем по РСФСР. Пользуясь полученными баллами, можно выразить общую площадь угодий в сравнимых по хозяйственному достоинству условных гектарах пашни. Таким способом решается вопрос об учете качества земли и структуры сельскохозяйственных угодий. Число условных гектаров земли отдельных районов были составлены с баллом оценки земли в среднем по области (краю, республике), рассчитанные их устанавливать в зависимости от последних. Так, например, для Шоломовского района Рязанской области, в котором выход валовой продукции растениеводства по многолетним данным составляет 11,26 центнера кормовых единиц с гектара пашни, оценочный коэффициент пашни (балл) будет равен

$$\frac{11,26 \times 0,91}{9,85} = 1,04,$$

где 9,85 — выход валовой продукции с гектара пашни (в центнерах кормовых единиц);

¹ Выход валовой продукции растениеводства в кормовых единицах с гектара пашни в обработке был взят в среднем за 1954—1959 годы. Однако для объективности желательно выхода продукции в среднем за последние десятилетия за более длительный срок.

Области, края и автономные республики

Области, края и автономные республики	Выход валовой продукции растениеводства в кормовых единицах с гектара пашни в среднем по РСФСР за 1954—1959 гг. (в ц)	Поправка к выходу валовой продукции с гектара пашни в среднем по РСФСР (в тыс. ц)	Оценочный коэффициент пашни (в баллах)	Поправка к выходу валовой продукции с гектара пашни в среднем по РСФСР (в тыс. ц)
В целом по РСФСР	10,84	—	1,0	—
Ленинградская область	13,20	403,6	1,22	492,4
Рязанская	9,85	1966,7	0,91	1789,7
Мордовская АССР	9,72	1344,7	0,90	1210,2
Курская область	16,19	2043,3	1,48	3024,1
Волгоградская область	7,26	5965,5	0,67	3696,9
Ставропольский край	11,53	4726,9	1,05	4963,2
Курганская область	9,67	3291,1	0,89	2929,1
Башкирская АССР	9,06	5150,3	0,83	4274,7
Алтайский край	13,73	8497,4	1,27	10791,7
Иркутская область	13,09	1703,7	1,20	2044,4
Приморский край	13,90	716,1	1,24	888,0

0,91 — оценочный коэффициент пашни (балл) в среднем по Рязанской области.

То же получается, если на основе приняты средний выход валовой продукции с гектара пашни в среднем по РСФСР, то есть 10,84 центнера кормовых единиц (см. таблицу 3).

При рассмотрении выхода валовой и товарной продукции в кормовых единицах в пределах одного района, в одинаковых почвенно-климатических условиях, по нашему мнению, оценочный коэффициент можно не устанавливать. В этом случае достаточно учесть различия в структуре сельскохозяйственных угодий, то есть пересчитать сенокосы и пастбища в пашню.

Исчисление выхода валовой и товарной продукции в стоимостном выражении для сравнения результатов хозяйственной деятельности колхозов и совхозов целесообразно производить в сопоставимых ценах. При этом в товарную продукцию следует отнести: по колхозам — продукцию, проданную государству, кооперации и на рынке, а также выданную колхозникам на трудодни; по совхозам — продукцию, единую государствену и проданную рабочим и служащим совхозов. Из валовой продукции необходимо исключить стоимость покупок кормов, поскольку эти корма получены на других землях, распределены не их хозяйства неправильно.

Для исчисления выхода продукции в натуральном выражении можно пользоваться коэффициентами перевода продукции растениеводства и животновод-

ства в кормовые единицы (см. таблицу 4).

Коэффициенты перевода большинства сельскохозяйственных культур в нормальные единицы выты нами из справочника «Кормовые нормы и таблицы» под редакцией М. Ф. Томса и сверялись с данными. Для перевода в нормальные единицы технических и других культур, которые не обладают кормовыми достоинствами, использовались нормативы, установленные по методу, предложенному специалистами отдела экономики сельского хозяйства Центрального экономического научно-исследовательского института Госплана РСФСР.

1) по волюнтаризму культурам — дну, дощугу и конопле — из соотношения ценных затрат труда на производство против соевых, хлопчатых и семян;

2) по масличным и эфиромасличным культурам, а также фруктам — по химическому составу этих продуктов, на основании которого определена их калорийность;

3) по овальным культурам в целом — по содержанию кормовых единиц в напасте, имея в виду, что в валовой продукции овец значительная часть составляет напасть;

Перевод в нормальные единицы сахарной свеклы, возделываемой на корм скоту, и остальным корнеплодам производится раздельно, так как в сахарной свекле содержится кормовых единиц вдвое больше, чем в остальных корнеплодах. Продукция животноводства переведена в кормовые единицы по нормативным затратам кормовых единиц, необходимых на производство центнера продук-

Таблица 4

Коэффициенты перевода продукции растениеводства и животноводства в нормовые единицы

Наименование продукции	Коэффициент перевода в нормовые единицы	Наименование продукции	Коэффициент перевода в нормовые единицы
Рожь	1,18	Многолетние травы:	
Пшеница озимая	1,18	на зеленый корм	0,21
Ячмень	1,21	на сено	0,50
Пшеница яровая	1,18	на семена	0,50
Овес	1,00	Сераделла на зерно	1,10
Кукуруза на зерно	1,34	Люпин на зерно:	
Полба	1,18	кормовой	1,04
Просо	0,96	горький	0,97
Гречиха	0,89	Чумиза	0,99
Рис	0,95	Лен-долгунец:	
Горох	1,17	семена	1,65
Фасоль	1,18	волокно	6,60
Чечевица	1,16	солома	0,41
Кормовые бобы	1,20	Ковылга:	
Вика и виковые смеси на зерно	1,10	семена	1,63
Овес с горохом	1,11	волокно	6,52
Сорго и люгара	1,18	солома	0,40
Кукуруза на силос и зеленый корм	1,75	Полосовичник	1,47
Арахис	1,70	Лен излещичный	1,65
Эфиромасличные	1,24	Горчица	1,56
Орехи культурные	1,20	Рыжик	1,44
Семячковые плоды	0,22	Сахарная свекла фабричная	0,26
Косточковые плоды	0,14	Мак	1,14
Картофель	0,30	Соя	1,38
Овощи	0,16	Однолетние травы:	
Бахчи	0,09	на зеленый корм	0,16
Кормовые корнеплоды	0,13	на сено	0,48
Свекла на корм скоту	0,26	на семена	0,48
Кукуруза на силос и зеленый корм	0,20	Привес крупного рогатого скота (живой вес)	8,0
Силосные культуры (кроме кукурузы)	0,18	Привес свиней (живой вес)	6,0
		Привес овец и коз	7,5
		Привес птицы (живой вес)	5,0
		Молоко	1,2

При расчете выработки валовой и товарной продукции в стоимостном выражении на одного среднегодового работника количество среднегодовых работников рекомендуется определять следующим образом:

По колхозам — количество всех отработанных человеко-дней в году делится

на среднегодовую выработку человеческого дня средним взрослым трудоспособным населением.

По совхозам берется фактическое среднесписочное число работников из годового отчета совхоза.

Для определения количества среднегодовых работников в целом по райо-

пу, области, края и республике количество среднегодовых работников колхозов и совхозов суммируется.

При установлении конечных результатов производственной деятельности колхозов и совхозов, а также районов, областей, краев и республик по производству сельскохозяйственной продукции валовая продукция в стоимостном выражении, валовая и товарная продукция в натуральном выражении делится на 100 гектаров условной пашни и валовая продукция в стоимостном выражении на одного среднегодового работника.

на, на 100 рублей основных фондов и на 100 рублей затрат на производство продукции растениеводства и животноводства.

В качестве примера оценки конечных результатов хозяйственной деятельности приводятся данные о выходе валовой продукции на 100 гектаров условной пашни, на одного среднегодового работника, на 100 рублей основных фондов и на 100 рублей затрат на производство продукции по колхозам пяти районов Рязанской области за 1961 год (см. таблицу 5).

Таблица 5

Районы	Выход валовой продукции на 100 условной пашни		Выход валовой продукции в стоимостном выражении (в руб.)	
	в стоимостном выражении (в руб.)	в натуральном выражении (в ц и т)	на одного среднегодового работника	на 100 руб. фондов
Абсолютные данные				
В среднем по области	9532	1132	633	90 75
Рязанский	10588	1163	599	64 100
Шилловский	9868	1126	476	65 64
Сасовский	8382	996	594	78 124
Саравский	8372	963	849	134 141
Милославский	7020	910	923	110 130
В % к средним показателям по области				
Рязанский	110,5	102,7	94,6	71,1 133,3
Шилловский	103,5	99,4	75,2	72,2 112,0
Сасовский	87,9	88,0	93,8	86,7 104,3
Саравский	87,8	85,5	134,1	148,9 188,0
Милославский	73,6	80,4	145,8	122,2 173,3
				Средний % по всем показателям

Из данных таблицы видно, что по выходу валовой продукции на 100 гектаров условной пашни в стоимостном и натуральном выражении первое место в области (по валовой группе районов) занимает Рязанский район.

Однако следует заметить, что при анализе данных районов данные по выходу валовой продукции в натуральном выражении могут не совпасть и дать иную последовательность по сравнению со стоимостными показателями.

Но вместе с тем по другим показателям — выходу валовой продукции на одного среднегодового работника, на 100 рублей основных фондов и на 100 рублей затрат — нарушается отмеченная вначале последовательность в за-

нимых местах районов, наблюдается большая разнородность показателей. Так, Рязанский район по последним трем показателям таблицы переходит с первого на третье, четвертое и пятое места, а Милославский — с пятого на второе и четвертое. Возникает вопрос: как же поступить при определении занимаемого места в таком случае? Мы считаем, что основной синтетический показатель должен играть решающую роль.

Изложенный авторами в настоящей статье метод определения сводных показателей работы колхозов и совхозов является первой попыткой разрешения этого вопроса и нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Вопросы совершенствования заводского планирования

Техико-экономическое обоснование плана предприятия

В настоящее время на ряде предприятий (машинностроительных заводов) Московского городского, а также Краснодарского и Воронежского совхозов в виде опыта техпромфинплан будет составляться по формам и методике Научно-исследовательского института планирования и оперативного при Госплане СССР (НИИПна).

Если кратко сформулировать отличие разработанной в институте системы низового планирования от действующей, то оно состоит в новом порядке и методах обоснования показателей плана.

Действующие методы низового планирования не могут обеспечить требуемую обоснованности, точности, стабильности плана. Непереносимость планирования, так как план предприятия обосновывается не предпринятыми проведенными организационно-техническими мероприятиями, а лишь предложениями, которые зачастую носят характер примерных предположений, не проверенных строгими инженерными расчетами, не апробированными в производстве и не одобренными материально. Совершенно ясно, что развитие современного производства (появляется в виду основные цеха, выпускающие продукцию) с его высокотехнологичной и дорогостоящей техникой, точнейшей и сложной технологией не может быть правильно отражено в такого рода предположениях.

Современное промышленное производство требует серьезной и заблаговременной организационно-технической подготовки. На наш взгляд, нужно четко разграничить во времени периоды подготовки и выпуска продукции. В течение каждого календарного года следует вести подготовку производства будущего года, а работу по выпуску продукции строить на основе проведенной к началу данного года организационно-технической подготовки. Организация производства будет тогда осуществляться действительно непрерывно и будет обеспечена непрерывная планирования. В начале четвертого квартала каж-

дого года следует составлять основными на результатах осуществленной в данном году подготовки план по выпуску продукции, труду, себестоимости и т. д. на очередной год. В этот же период должны разрабатываться мероприятия по подготовке производства следующего за очередным года. Хотя эти мероприятия будут внедряться в течение ближайшего года, но предназначение они для подготовки следующего года.

Однако этот порядок нельзя понимать упрощенно. Отнюдь не все мероприятия надо осуществлять в период подготовки производства. Часть их может быть выполнена в во время выпуска продукции, для этого достаточно приказа директора предприятия или распоряжения руководителя совхоза (аннулирование неучтенных штатных должностей, подключение завода к городской электросети, теплосети, газопроводу, прикреплению и более выгодному поставщику, переход на двух- или трехсменную работу, перемещение работников из одного цеха в другой и т. п.). Возможны случаи, когда еще не вполне завершенное в период подготовки техническое новшество можно принять в расчет для обоснования плана по выпуску продукции очередного года, если нет сомнения, что оно начнет применяться в определенный срок. Если положительное влияние его на экономическое производство экспериментально установлено.

Получается, таким образом, двухэтапный цикл планирования. Сначала составляется план организационно-технической подготовки производства, который реализуется в течение года. В конце подготовительного периода разрабатывается план выпуска продукции (назовем его хозяйственным планом) для следующего года, базирующийся на реально проведенной организационно-технической подготовке.

Необходимо отметить, что хотя в настоящее время план ортехмероприятий составляется и реализуется в те же сро-

ки, что и план производства, он далеко не в полной мере влияет на экономику данного года. Лишь 20–30% условно-годовой экономии от внедренных мероприятий будет получено в данном году, так как большая часть мероприятий оказывается внедренной лишь в третьем и четвертом кварталах. К сожалению, на наших заводах никто не подсчитывает, какая экономия от внедренных мероприятий получена в данном году и какая перейдет на следующий год. Приведенный сотрудникам НИИПна анализ на 150 заводах показал, что именно эта переходящая экономия всего сильно сокращается на экономическом показателе предприятия. Такие расчеты не используются при обосновании техпромфинплана. Следовательно, реальные результаты работы предприятия определяются по преимуществу мероприятиями, осуществляемыми не в плановом, а в предпродуманном году.

Правильно лишь эта закономерность, ряд экономистов уже выступили в печати с предложениями подобной системы, в частности в данной статье. Приведем из Свердловска, Капунников из Краснодара, Бурмистров из Ярославля. Однако от понимания этой закономерности обоснования, согласования и практически приемлемых рекомендаций еще далеко.

Вслед за этой проблемой возникают другие: как добиться мобилизации в период подготовки действительно максимум резервов, в чем гарантия того, что в плане очередного года будет отражено полностью влияние этих испытанных и приведенных в действие резервов, как удастся согласовать использование этих резервов с заданиями государственного плана, наконец, с помощью каких технико-экономических расчетов можно было и с достаточной степенью точности отразить влияние организационно-технических мероприятий на экономику завода.

Для того чтобы использовать максимум возможностей в период технической подготовки производства, необходимо привлечь к разработке и внедрению плана организационно-технических мероприятий лучших специалистов, инженеров, творческих работников предприятия из числа рабочих, мастеров, конструкторов, технологов, экономистов, а также квалифицированных специалистов со стороны. Одна из возможных форм решения этого вопроса — создание из числа таких работников на период подготовки производства бригады в 100–200 человек (для среднего машиностроительного завода) во главе с начальником отдела металлургии и антиматериализации. Такого рода бригады периодически создаются на Горьковском автомобильном заводе, на Калининском машиностроительном, Московском торном заводах.

В последние время получили распро-

странение общественные конструкторские и экономические бюро и группы. Это большая сила, и ее нужно целесообразно использовать, например, включить членов этих бюро в общую бригаду по разработке и внедрению плана организационно-технической подготовки. Такая бригада должна нести ответственность за выполнение принятых в плане обязательств и вместе с тем надеяться определенными правыми для оперативного решения вопросов реализации как намеченных по плану, так и дополнительных организационно-технических мероприятий.

Расходы на реализацию ортехмероприятий могут покрываться за счет ассигнований на капитальное строительство в объеме, предусмотренном перспективным планом развития предприятия и ссуд Госбанка. При этом отбача на расчеты на рубль капиталовложений после внедрения мероприятий должна быть не меньшей, чем намечено в перспективном плане. Следует, разумеется, выделять в распоряжение бригады необходимые фонды для определения возможности их ассигнования для внедрения ортехмероприятий.

Для стимулирования подготовки производства на высоком техническом уровне рекомендуется образовывать фонд переименования работников предприятия, принимающих непосредственное участие в составлении и осуществлении организационно-технических мероприятий в этот период. Начисляемый для всех бригад премияльный фонд должен распределяться той суммой экономии от снижения себестоимости продукции, которая обеспечивается мероприятиями, внедренными в период подготовки, то есть сумме снижения себестоимости продукции по плану на период выпуска продукции. Как различного рода усовершенствования в полной мере (то есть в течение 12 месяцев года) будут использоваться лишь в ближайшем календарном году, все не некоторое время они не могут быть приняты и до конца текущего года. Чем раньше они будут внедрены и полнее использованы, тем больше будет снижена себестоимость продукции. За это дополнительно начисляется себестоимости, на наш взгляд, премияльный коллентия всего предприятия, тогда не только участники специальной бригады, а каждый рабочий будет заинтересован в осуществлении эффективной подготовки производства. Чтобы добиться экономии в результате этого дополнительного снижения себестоимости (а от нее в установленном проценте будет отчисляться премияльный фонд), все работники предприятия должны стремиться как можно скорее и эффективнее применить уже в данном году различного рода усовершенствования, внедренные в период подготовки будущего года. Таким образом, будет обеспечена не только

согласованности действий, но и достигнутого единства заинтересованности участников подготовки планов, что, в конечном итоге, вытекает из продукции.

Следует также остановиться на нормативной базе техпромплана. Известно, что в рамках подчас неразрешимых трудностей приходится сталкиваться заводским экономистам при расчете экономии от затрат либо отдельного мероприятия. В таких случаях неизбежно отражается влияние других, неразрывно с ним связанных мероприятий, часто просто неосуществимых в целом комплексе мероприятий. Чтобы избежать этих недостатков, нами применен метод последовательного суммирования экономии по всем этапам работ при утверждении мероприятий. Сначала рассматриваются мероприятия по улучшению использования оборудования, затем — по совершенствованию технологий. Результат их — дополнительный фонд машинного времени — должен быть использован для дополнительного выпуска нужной народному хозяйству продукции. Очевидно, что для производства этой продукции необходимо иметь сырье, основные материалы, комплектующие изделия и лишь отчасти технологическое топливо, энергию и инструмент. По всем остальным статьям затрат, численным пропорциональным технологическому применению или распределению в зависимости от доли данных изделий в общей трудоемкости всей продукции завода, предпринято не придется нести дополнительных расходов, так как будут иметь место лишь экономии. Экономия от сокращения прямых материальных затрат, а также от уменьшения распределенных затрат рассчитывается на весь увеличивающийся выпуск изделий, что, в свою очередь, экономия отражается в соответствующих статьях затрат. Затем все суммы экономии складываются. Установлены новые, откорректированные с учетом влияния мероприятий, нормативы расходов по статьям затрат (пропорциональным и распределенным) и разданы их на плановый фонд технологического времени, получив плановые нормативы затрат на единицу продукции по нормам обслуживания (то есть на один час механизированных и немеханизированных технологических процессов) по профессиям основных производственных рабочих. Эти нормативы затрат используются при калькулировании и для подсчета снижения себестоимости отдельных изделий.

Следует оговориться, что если мы хотим определить влияние различных мероприятий на экономию, нужно затраты разделить на две группы: затраты, не структурируемые, а для того чтобы исчислить абсолютные величины этих затрат на необходимый планируемый фонд времени по профессиям, надо

иметь исходные нормативы. Поэтому в практике калькулирования по формам и методам экспериментального метода техпромплана сотрудники НИИПНа столкнулись с необходимостью создать соответствующую систему исходных технико-экономических нормативов. Эти нормативы — нормы, непосредственно характеризующим расход труда и средств производства на продукцию, являются нормами времени, нормами основной заработной платы пропарации, с одной стороны, и нормами расхода основных материалов на детали, с другой. Эти нормы зависят в частности, от сложности обработки на анализированных машинах.

Но если лишь эти нормативы не могут полностью характеризовать экономию производства. Необходимо также нормативы расхода средств предприятия (в стоимостном выражении) в расчете на час работы основных производственных рабочих по профессиям и по группам основного технологического оборудования.

Такого рода нормативы группируются следующим образом: нормативы дифференцированных пропорциональных расходов в расчете на час;

нормативы дифференцированных условно-постоянных расходов в расчете на час;

нормативы внепроизводственных расходов в расчете на час;

нормативы затрат на единицу услуг вспомогательных цехов и служб. Необходимость группировать расходы по названной классификации определяется следующими соображениями. Величина которых не является в той же пропорции, что и величина штучного времени на изделие. Взяв в расчете на час механизированных и немеханизированных этих расходов, неодинакова для рабочих, использующих различное оборудование в различных цехах. Общая сумма затрат по этим нормативам зависит от тех же факторов, которые определяют величину необходимого штучного времени. Совершенно очевидно, что постоянная сумма расходов такого вида будет связана с подетальной (или полдетальной) их работой и количеством этих изделий.

Такого рода расходы относятся к группе дифференцируемых. Необходимость дифференциации их по профессиям и по группам оборудования объясняется тем, что различные работы выполняются и тарифные ставки рабочих, занятых на разных станках, могут оказываться неодинаковыми. Различиями будут и расходы электроэнергии, смазочных материалов (машинного) нормы обслуживания и т. п. в единицу време-

ни при работе на разных технологических машинах. В итоге образуются нормативы условно-постоянных расходов (амортизация, ремонт оборудования, сжатый воздух, расход на сырье). Общая сумма их определяется иными факторами, чем величина штучного времени, поэтому она не может изменяться в том же направлении.

Поскольку удается установить, что факторы, влияющие на условно-постоянные расходы, не приводят в движение в рассматриваемом направлении изменения этих расходов на изделие рассчитывается посредством распределения общей их суммы. Эти расходы распределяются на продукцию пропорционально трудоемкости изделий.

Для этого можно иметь нормативы таких расходов на час нормированного труда с учетом норм обслуживания основных производственных рабочих по профессиям рабочих, обслуживающих то или иное оборудование. Нужно иметь в виду, что одно и те же виды расходов (амортизация основного технологического оборудования, услуги по текущему его ремонту, восстановление и ремонт оборудования и т. п.) в будущем не одинаковы для разных групп оборудования. Поэтому и нормативам условно-постоянных расходов такого вида должны быть дифференцированы. Другие виды расходов (апарата цехового персонала, отбросные материалы, осветительная электроэнергия, амортизация зданий, сооружений, транспортных средств и т. п.) будут разными в зависимости от различных групп оборудования. Поэтому и эти расходы могут быть дифференцированы по группам оборудования внутри цеха.

Кроме них, выделены обязательные и внепроизводственные расходы, которые не являются на самом деле частью штатного нормированного времени. Таким путем могут быть получены нормативы обязательных и внепроизводственных расходов, одинаковых для всех групп оборудования и цехов.

Таким образом, если норма пропорциональных расходов рассчитывается на час нормированного труда, то норма условно-постоянных расходов устанавливается исходя из соотношения затраченного нормированного времени к удельному известной общей сумме расходов.

Для того чтобы составить такие нормативы, необходимо прежде всего определить суммарные величины времени обслуживания и затрат на обслуживание за ближайший отчетный период по категориям производственных рабочих в основных цехах и по группам оборудования. Кроме того, должна быть подведена итоговая сумма часов обслуживания нормированного времени в часах по цехам и по заводу в целом. Расход заработной платы основных производственных рабочих по группам оборудования определяется по расчетным

данным: расход электроэнергии (длительность и технологическая) подчитывается как произведение фактического расхода ее по цеху на долю данной группы оборудования в суммарной мощности всего оборудования цеха; расход нормального инструмента определяется по фактическому потреблению на основании сведений о списании их и проводок в бухгалтерских счетах. Вслед за этим должны быть рассчитаны нормативы по этим видам расходов.

Расход амортизации, масла рассчитывается по группам оборудования исходя из фактической величины их затрат, причем распределять ее по группам оборудования следует пропорционально принятым техническим нормативам.

Нормативы дифференцированных условно-постоянных расходов исчисляются в том же порядке. Лишь по подсчету нормативов расхода на ремонт и восстановление, а также на ремонтно-специальную оснастку следует сделать некоторые разъяснения. Прежде всего необходимо раздельно подсчитать стоимость услуг инструментального цеха (или в ремонтно-специальном цехе) по ремонту и ремонту, с одной стороны, и на ремонтно-оснастку — с другой. Эти суммы нужно далее распределить по тем группам оборудования, для которых изготавливались оснастка. Здесь речь идет не о подетальных или полдетальных нормативах, а о нормативах в расчете на час нормированного труда.

Суммы расходов для расчета других нормативов берутся из соотношения бухгалтерских счетов, исчислены по самим нормативам не представляет трудностей.

В соответствии с содержанием рассматриваемой системы планирования технико-экономической работа должна осуществляться на основании составленного плана организационно-технической подготовки производства: определение влияния вредных или достаточно обеспеченных мероприятий на исходные технико-экономические нормативы; корректировка исходных нормативов (разработка плановых нормативов); расчет загрузки оборудования и производственных площадей; согласование взаимосвязи производственных резервов роста выпуска продукции с вышестоящим плановым органом; расчет трудоемкости, себестоимости по принятой программе производства, определение себестоимости обрабатываемой в хозяйственный план очередного года, начисление премиального фонда за работу по подготовке производства, завершение очередного по хозяйственному плану года; составление отчета за истекший хозяйственный год; определение величины сверхплановой экономии и начисление премиального фонда для всего коллектива предприятия за сверплановое снижение

себестоимости в минимуме хозяйственным году.

Необходимо, кроме того, устанавливать порядок, согласно которому предприятия-поставщики обязаны возмещать своим контрагентам по договорам ущерб от их вине в результате нанесения ущерба обществу. Источником возмещения ущерба должен быть фонд экономики предприятия, причисленного ущерба.

Перехода к общим выводам, необходимо отметить следующие. Типорифмизация является, по-первых, формой учета возможностей предприятия с заданием народнохозяйственного плана, во-вторых, критерием для оценки работы коллектива предприятия. Чтобы составлять эти задания, необходимо, чтобы типорифмизация должна отвечать требованиям оптимальности. Его показатели должны базироваться на максимальном использовании (в условиях данного предприятия) новейших достижений науки и техники, передового опыта, внутренних и внешних резервов. Вместе с тем показатели плана должны быть реальны, возможны для данного предприятия, технически и материально обеспечены. Сочетание этих двух требований делает типорифмизацию экономически оптимальной.

Планы социалистического предприятия являются не усредненными и одинаковыми, а специфицированными требо-

ваниями общества к каждому заводу, фабрике, посельскому объективным условиям производства и возможностей у предприятий различны. Однако в этих планах должны быть полно учтены все резервы производства, а для использования их в оптимально максимальной степени предусмотрено применение новейших достижений науки, техники и передового опыта. Такие планы будут отвечать интересам всего общества и каждого предприятия в отдельности.

Будучи специфицированными, типорифмизациями дают возможность дифференцированно подходить к оценке условий, резервов и возможностей каждого предприятия. Конечно, задания различным предприятиям будут в количественном отношении не одинаковы, но потребуют одинаковых по напряженности усилий от коллективов всех предприятий. Именно посредством таких заданий можно будет в каждом отдельном случае отразить в заводском плане единие для всех требование — дать максимум возможного при минимуме затрат.

А. Засухин, А. Погорелова, Г. Титова,

научные сотрудники
Научно-исследовательского института
планирования и нормативов
при Госплане СССР

Применение линейного программирования в планировании ассортимента

Линейное программирование как эффективный метод решения широкого круга планово-экономических задач получило в последние годы не только принципиальное признание, но и значительное практическое применение. Хотя практикой освоены пока лишь наиболее хорошо изученные типы задач линейного программирования (таких, как различные варианты транспортной задачи), реальный экономический эффект от их решения не оставляет сомнений в больших перспективах возможностей этого метода. Это особенно ясно, если учесть, что достигаемый в результате применения линейного программирования эффект не требует, как правило, каких-либо дополнительных затрат, а является следствием лучшей организации производства, наиболее полного использования трудовых и материальных ресурсов, совершенствования приемов планирования и анализа.

Проблема дальнейшего развития и широкого использования линейного программирования требует не только совер-

шенствования самого метода с математической стороны, но и значительного расширения работ, направленной прежде всего на постановку и анализ новых реальных задач оптимального планирования, а также на исследование некоторых общих вопросов экономического характера, таких, как классификация задач линейного программирования, выбор и обоснование критериев оптимальности, и др.

В работах по линейному программированию часто формулируется так называемая основная задача производственного планирования, по отношению к которой другие задачи рассматриваются как частные случаи. Такая постановка вопроса характерна, например, для известных работ Л. В. Канторовича¹. Основная задача производственного планирования сводится к следующему: имеется некоторый количество произво-

ственных факторов в ограниченном объеме, заданы различные возможные технологические способы изготовления продукции, требующие различных затрат, известны, наконец, ассортимент выпускаемой продукции и ее плановая структура (условие комплектности); отыскивается интенсивность применения различных технологических способов, при которой с учетом лимитированности факторов будет обеспечен максимум выпуска комплектной продукции. Возможна иная постановка задачи, когда выпуск продукции фиксирован не только по структуре, но и по абсолютной величине; тогда величина расчетов становится получение заданной продукции с минимальными затратами. Проложив несколько расширению традиционное понятие «технологический способ», можно легко подвести под указанный общую постановку такие важные частные задачи, как задача наилучшего распределения деталей между станками, где каждая пара деталей-станков рассматривается как отдельный технологический способ или транспортная задача, в которой под технологическим способом понимается транспортировка груза от определенного поставщика определенному получателю, а количество транспортируемого груза považивается интенсивностью применения того или иного способа в плане.

В упомянутых задачах существенным условием является заданная структура продукции, и проблема состоит в таком распределении этого задания, которое обеспечивает наилучший эффект. В постановке задачи, в которой составленная плановая структура выпуска далеко не всегда выступает в качестве очевидной или строго определенной характеристики, напротив, в большинстве случаев именно структурный состав продукции должен быть в первую очередь объектом оптимизации, с тем чтобы ассортимент и величина выпуска в наилучшей степени удовлетворяли потребностям населения и народного хозяйства и в то же время наилучшим образом отвечали возможностям данного предприятия или производственного комплекса². Это приводит к другой основной группе задач линейного программирования, которые можно назвать ассортиментными в отличие от задач распределительных.

Известны различные конкретные формы ассортиментных задач, имеется довольно значительный опыт их практического решения применительно к деятельности зарубежных фирм. В усло-

виях капитализма эти задачи имеют вполне определенный смысл: требуется с учетом производственных мощностей и возможностей фирмы произвести и продать установленный ассортимент и величину выпуска, обеспечивающего получение максимальной прибыли. Аналогичный характер носят задачи планирования сельскохозяйственного производства, в которых отыскивается оптимальная структура посевных площадей под различными культурами; поскольку урожайность в таких задачах считается известной величиной, оптимальная структура посевных площадей однозначно соответствует определенной структуре сельскохозяйственной продукции. К этой же группе принадлежит задача составления оптимального ассортимента рациона, задачи на смешивание и др.

Формально задачи планирования ассортимента, так же как и распределительные задачи, сводятся к общей задаче производственного планирования. Но при этом в первом случае отсутствует принципиальное экономическое различие между этими двумя группами задач. В распределительных задачах альтернатива заключается в возможности использования различных технологических способов как тановых, и если тот или иной способ оказывается относительно невыгодным и не попадает в оптимальный план, то нет никаких препятствий к отказу от этого способа. В задачах ассортиментных альтернативные решения относятся не к технологиям, а к самой продукции, и вполне логично, что здесь далеко не просто решить вопрос об отказе от производства менее выгодной продукции или о резком уменьшении ее производства. Вообще, если исходить из экономического содержания рассматриваемых задач, то различие между ними — это различие между проблемой «что производить?» и проблемой «как производить?».

Очевидно, что планирование структуры производства является более сложной самостоятельной задачей, с рассмотрением которой, вообще говоря, должно начинаться составление оптимального плана.

К тому же в смысле постановки и подходов к решению задачи распределительных задач она требует знания одного технологического процесса для каждого вида продукции (или одного действующего процесса), в то время как в ассортиментных задачах необходимы точные данные о различных возможных технологических способах, в том числе нередко и таких, которые в практике производства не применяются.

При сравнительной простоте исходных условий задача планирования ассортимента выдвигает нелегко разрешимый вопрос о критериях оптимальности. Единственным из возможных критериев для такой задачи естественным образом является задача составления плана.

¹ См. Л. В. Канторович, Экономический расчет наилучшего использования ресурсов, Изд-во АН СССР, 1960.

² То обстоятельство, что номинальная продукция устанавливается предприятием в виде директивных заданий, не устраняет, разумеется, необходимости для самих предприятий, как и для других планирующих органов, работать на совершенствование структуры ассортимента — процессе составления плана.

высшей степени служить удовлетворению общечеловеческих потребностей. Однако для того чтобы дать этому критерию численное выражение, нужно сопоставить потребительную ценность различных видов продукции. Прямое сопоставление потребительских свойств, по общему мнению, так как не существует абстрактной меры полезности материальных благ. В некоторых случаях продукты сопоставимы по некоторым важнейшим потребительским свойствам (например, кормовые культуры — по содержанию кормовых единиц), но в целом такая возможность представляется скорее исключением, чем правилом.

С другой стороны, на основании критерия, имеющего количественно определенную, не может быть принят без существенных оговорок. Применение естественного для условий капитализма критерия максимальной прибыли не исключено, разумеется, и в условиях планового хозяйства, однако при этом решающим является требование, чтобы интересы обеспечения наибольшей рентабельности не противоречили интересам обеспечения необходимого народного хозяйству продукции. Во всяком случае нельзя говорить о безусловной надежности этого критерия, и возможность его использования должна проверяться на каждом методе качественного анализа.

Примерно то же относится и к другому возможному стоимостному критерию — максимуму продукции в стоимостном выражении. При этом, если план в оптимальном плане войдет прежде всего те виды продукции, которые требуют на единицу цены относительно меньших затрат, учтенных в задаче производства наименьших расходов, то план, получив преимущество лучше основной продукция перед менее основной новой продукцией, более материалоэкономные изделия — перед более трудоемкими. Однако, в п. 6 отмечено, что в таком плане будет приемлемым по соотношениям качественного порядка.

Недостаток указанных критериев, способных ориентировать предприятие на преимущественный выпуск продукции, которая приносит ему точки зрения прибыли или «вала», в ущерб ассортменту, давно и хорошо известна, и совершенствование существующих стоимостных показателей необходимо не только ради расширения круга задач использования математических методов, но и в интересах решения многих других проблем экономического анализа и планирования. Тем не менее даже самые совершенные стоимостные показатели не смогут, по-видимому, служить идеальным критерием оптимальности по отношению к качественно разнородной продукции.

Вот это не означает, что математический аппарат неприменим при планировании величины и структуры продукции. Математические методы, в частности для

наиболее программирование, резко расширяют возможности экономического анализа, позволяют успешно экспериментировать на экономико-математической модели, с достаточной полнотой отражающей связи и закономерности реальной действительности. Применяя различные способы постановки задачи, используя разные критерии оптимальности, корректируя исходные условия и ограничения в соответствии с данными проведенных этапов эксперимента, можно получить целый ряд вариантов плана и методами качественного анализа отобрать один из них или даже некоторый промежуточный вариант, который практически является наилучшим не только по отношению к частным критериям оптимальности, но и с точки зрения главного критерия, хотя бы этот последний и не имел строгого количественного выражения.

Уже в самой общей постановке задачи планирования ассортимента допускает равнообразные возможности поиска оптимального варианта. Предполагается, что на промышленном предприятии может производиться в различных продуктах. Предприятие располагает оборудованием, включающим в различные группы, в каждую из которых входит единица однотипного оборудования. Примерно одинаковой производительности (например, группы токарных станков, фрезерных, шлифовальных и т. в.). По каждому виду продукции известны определенные технологические процессы, характеризующимся нормами времени a_{ij} на обработку единицы изделий i на оборудовании j -ой группы. Задачу распланирования фонда времени оборудования по группам и по видам продукции i на каждую группу j (или на каждую группу j) и на каждую группу j (или на каждую группу j) являются уровня производства каждого вида продукции.

Общая допустимых решений задачи ограничивается требованием, чтобы общий грузонапряженность по группам не превышала заданного фонда времени работы. Иными словами, по каждой из m групп оборудования должно выполняться условие

$$\sum_{i=1}^n a_{ij}x_i \leq b_j \quad (j = 1, 2, 3, \dots, m).$$

В простейшем случае указанных условий (вместе с очевидными условиями неотрицательности значений x_i) достаточно для решения задачи на optimum, точнее — на максимум, так как в данной постановке задача на минимум лишена смысла. Критерий максимизации прибыли или прибыли или продукция в стоимостном исчислении. Оптимальные варианты покажут соответствие ту предельную величину прибыли или продукции, которую могут быть получены при заданных условиях. Несомненно, что наличие этих характеристик имеет значение для дальнейшей работы над составлением плана; по меньшей

мере появляется возможность судить, насколько окончательно закрепленный в плане вариант по уровню рентабельности и величине продукции отличается от оптимальных в этом отношении вариантов.

Именно в приведенной простейшей схеме задачи отсутствуют ограничения, ни было ограничена, задаваемые спросом на продукцию, иными словами, предполагается, что по каждому виду продукции потребность значительно превышает возможности производства. В результате в оптимальных вариантах оказываются представленными, как правило, лишь некоторые наименования продуктов, а большинство остальных как не имеющих «спросовых» возможностей. Такое решение, если и может иметь практическое значение, то лишь в случаях, когда возможности сбыта действительно имеются, превращают производственную возможность расширения производства специализировать его на производстве ограниченного ассортимента продукции.

Обычно же необходимо учитывать спрос, путем введения в условия задачи дополнительных ограничений. Если потребность и возможность сбыта по отдельным наименованиям продукции не превышает определенной величины, то для соответствующих переменных вводятся ограничения сверху, если, кроме того, некоторые другие виды продуктов должны выпускаться в количествах, не меньших заданной величины, то применяются ограничения снизу, не исключено, разумеется, и двусторонние ограничения переменных. Конечно, введение дополнительных ограничений уменьшает свободу выбора при отыскании оптимальных вариантов, но в рамках заданных ограничений область допустимых альтернативных решений задачи становится настолько узкой, что не требуется особых расчетных методов для получения наилучшего плана, удовлетворяющего всем исходным условиям.

В любом оптимальном плане, найденном методами линейного программирования, всегда обеспечивается наиболее эффективное при заданных условиях использование оборудования и других ресурсов, включенных в задачу производственных ресурсов. При таких критериях оптимальности, как прибыль или стоимость продукции, эффективность использования ресурсов понимается, конечно, с точки зрения именно этих критериев. Однако показатель использования средств производства сам может служить критерием оптимальности в задаче производства продукции. Конечно, в рассматриваемой задаче планирования ассортимента может быть получен вариант программы производства, при котором общий фонд времени работы по оборудованию используется в наибольшей возможной степени, иными словами, недогрузка оборудования является

минимальной. Это достигается за счет определения методами линейного программирования такого состава выпускаемой продукции, который наилучшим образом соответствует составу и производственной мощности применяемого оборудования.

Иная возможная постановка задачи связана с тем, что в ряде случаев существует не один вариант с максимальной нагрузкой оборудования, а множество вариантов программы, при любой из которых обеспечено полное использование производственных мощностей. Тогда требование полной загрузки оборудования вводится в задачу путем соответствующего представления исходных характеристик, и, иными словами, приходится группам оборудования вместо неравенств

$$\sum_{i=1}^n a_{ij}x_i \leq b_j$$

применяются уравнения вида

$$\sum_{i=1}^n a_{ij}x_i = b_j$$

означая, что в оптимальном плане оборудование соответствующих групп должно быть использовано полностью. Условия такого критерия целесообразно применять, например, во отношении к наиболее производительному дорогостоящему либо дефицитному оборудованию.

Поскольку в данном случае условие максимальной использования производственных мощностей формально не является критерием оптимальности, а относится к числу исходных ограничений и поскольку существуют альтернативные варианты оптимальности, имеется возможность произвести расчет с точки зрения различных критериев эффективности. Могут быть получены варианты с максимальной прибылью и наибольшей объемом продукции по стоимости, кроме того, при этой новой постановке, когда по крайней мере некоторые ограничения имеют вид уравнений, задача может решаться не только на максимум, но и на минимум, например, на минимум общих затрат труда, дефицитных материалов и т. п. В сущности, в такого рода задаче применяются одновременно два критерия, из которых второй служит для выбора одного оптимального варианта среди ряда вариантов, оптимальных с точки зрения первого критерия, который является допустимым использованием производственных мощностей.

Легко видеть, что даже в таком общем виде задача планирования производства допускает такие широкие и равнообразные возможности анализа с применением математических методов, что создаются все перспективы для применения действительно оптимального плана,

оптимального именно в смысле наилучшего сочетания общепромышленных интересов с интересами и возможностями предприятия.

В качестве примера задача на построение оптимального ассортимента ниже приводятся расчеты, составленные по данным цеха одного из московских заводов. Цех производит слесарный инструмент шести наименований, предла-

значенный в основном для продажи населению.

В таблице 1 указаны нормы времени в минутах на обработку единицы каждого вида изделий на оборудовании пяти групп (сверлильных, токарных, фрезерных, круглошлифовальных и плоскошлифовальных станков); приведены также данные о распределении фонда времени в часах по каждой группе станков.

Таблица 1

Изделия	Группы оборудования				
	I	II	III	IV	V
A	7,5	1,8	3,8	1,5	10,1
B	0,7	0,6	0,4	—	2,3
B	16,0	7,2	3,3	6,4	0,6
Г	2,0	0,8	0,9	0,4	—
Д	4,1	0,2	2,0	0,3	1,9
Е	0,6	0,2	2,9	—	2,0
Фонд времени в часах	40 500	16 200	20 250	8 100	16 200

целевая функция $Z(x_k) \rightarrow \max$

(ρ_k — прибыль на единицу изделия k).

По каждой из программ в таблице 2 наряду с количеством изделий по вариантам приведены свободные компоненты: объем продукции в отпусках цехов предприятия, плановая прибыль и использование оборудования в процентах к общему плановому фонду времени его работы.

Легко видеть, что плановая структура производства позволяет лишь примерно на две трети загрузить оборудование, так как при этой структуре одна из групп оборудования (в данном случае третья) становится «узким местом», в возможности остальных групп — в той или иной мере не используются. Линейное программирование дает иной состав продукции, который наилучшим образом соответствует количеству и составу имеющегося оборудования. Реальное (в 2,5–3 раза) увеличение показателей продукции и прибыли в двух последних вариантах программы по сравнению с двумя первыми объясняется не просто увеличением прибыльных изделий, а таким подбором структуры выпуска, который позволяет использовать оборудование полностью и получить за счет этого дополнительную продукцию. Это особенно заметно при рассмотрении четвертого варианта, который содержит почти все исходные виды изделий, но за счет изменения структуры по сравнению с планом обеспечивает значительное улучшение всех свободных показателей.

Варианты годовой программы производства

Таблица 2

Показатели	По плану предприятия	Максимальный выпуск при данной структуре	Программа, рассчитанная на максимальную прибыль	Программа с полным использованием оборудования
Количество изделий (в тыс. шт.):				
A	14,8	17,3	96,2	48,7
B	50,3	59,0	—	165,9
B	12,4	14,5	—	9,0
Г	287,0	337,9	854,1	888,6
Д	22,0	25,8	—	—
Е	211,5	249,0	—	46,1
Продукция (в тыс. руб.)	2073,4	2433,6	5768,1	5739,2
Прибыль (в тыс. руб.)	461,1	541,4	1505,6	1381,0
Использование оборудования (в %)	58,4	68,7	96,8	100,0

Анализ программ с полным использованием оборудования, безусловно, может способствовать выявлению скрытых резервов увеличения производства, так как нередко именно нерациональная структура производимой продукции вызывает значительную недогрузку мощностей предприятия. Даже если по условиям спроса вполне допустимо изменить ассортимент для улучшения использования основных средств и увеличения выпуска продукции, элементарные приемы расчета не позволяют сделать это, особенно когда проблема относится к предприятию с разнообразным оборудованием и большой номенклатурой производимых изделий. Поэтому привлечение ассортимента в структуру производства в соответствие с составом оборудования — одна из наиболее ценных возможностей, представляемых линейным программированием.

Не исключено, конечно, что полученные в рассмотренном примере оптимальные варианты окажутся неприемлемыми, так как критерий прибыли не является решающим при планировании ассортимента. Практически всегда высказывается в том, что некоторые изделия производятся в большем или меньшем количестве, чем предусмотрено в первоначально полученных оптимальных вариантах. В этом случае, как уже упоминалось, могут быть наложены ограничения по величине на соответствующие переменные, и оптимальные варианты пересчитаны с учетом таких ограничений. Тогда математическая модель задачи дополнится (по крайней мере по некоторым изделиям) ограничениями, которые могут иметь следующий вид:

$$\begin{aligned} x_1 &\leq l_1 \\ x_1 &\geq l_2 \\ k_1 &\leq x_1 \leq l_1 \end{aligned}$$

Целесообразно также рассчитать и проанализировать программы, оптимальные в отношении других критериев, в частности критерия максимума товарной продукции. Качественный анализ различных вариантов позволит в конечном счете прийти к обоснованному и приемлемому решению.

Оценивая те или иные варианты ассортиментных заданий с точки зрения их соответствия спросу, потребности в различных видах продукции, нужно учитывать еще по меньшей мере два обстоятельства. Во-первых, один и те же изделия могут производиться и, как правило, фактически производятся не только данным, но и другими предприятиями. Относительный «кислородный» истощитель изделий на данном предприятии предприятия вовсе не означает, что то же самое будет иметь место на других производствах. Достаточно иметь иной состав оборудования, иную себестоимость по видам изделий — и оптимальный ассортимент резко изменится. Это дает возможность путем рационального планирования ассортимента на ряде предприятий одного профиля добиться улучшения производственных показателей без снижения выпуска не только изделий, то есть в целом увеличить производство всех принятых в расчет видов продукции.

Во-вторых, сам спрос не является неизменным, и его величина не в последнюю очередь зависит от уровня цен. Оптимизация ассортимента, как видно хотя бы из приведенного примера, уже сама по себе ведет к определенному повышению рентабельности производства. Кроме того, создаются предпосылки для определенного снижения себестоимости продукции — прежде всего за счет лучшего использования оборудова-

Третий и четвертый варианты программы получены симплексным методом линейного программирования. Критерием оптимальности в обоих случаях является прибыль, но при рассмотрении этого варианта исходные ограничения задаются в форме неравенств, а четвертый — в форме уравнений, то есть в последнем случае было поставлено условие полного использования оборудования каждой из пяти групп. Таким образом, каждой из пяти групп изделий заданы следующие условия задачи имеют следующий вид:

$$\begin{aligned} \sum a_{ij}x_j &\leq b_j \quad (\text{а для последнего варианта} \\ \sum a_{ij}x_j &= b_j); \quad x_i \geq 0. \end{aligned}$$

ния. Это обуславливает возможность снижения цен, во крайней мере на те изделия, выпуск которых форсируется в соответствии с оптимальным планом. Естественно, что в условиях сниженных цен можно ожидать вынавления дополнительной потребности и увеличения спроса. Воздействие в том или ином направлении на структуру спроса путем пересмотра цен должно быть, конечно, обосновано в качественном отношении.

Объем и ассортимент производимой продукции относится к числу важнейших и определяющих показателей в плане любого предприятия. Определенная взаимозаменимость отдельных продуктов для их потребителей, наличие неудовлетворенного спроса на некоторые средства производства и предметы потребления, возможность производства одинаковой продукции различными предприятиями обуславливают множественность допустимых вариантов при определении заданий по ассортименту. Исследование этих вариантов методами линей-

ного программирования может оказать существенную помощь при решении по крайней мере следующих вопросов: специализация предприятия на производстве продукции, наиболее соответствующей его ресурсам; повышения рентабельности производства путем определенного изменения ассортимента (в особенности применительно к планово-убыточным предприятиям); улучшения использования основных средств вплоть до получения программ производства, обеспечивающих полную загрузку всего имеющегося оборудования.

В целом установление рациональной структуры производства с помощью математических методов будет способствовать улучшению основных показателей работы предприятий, включая показатели себестоимости и производительности труда, и более полному удовлетворению спроса на соответствующую продукцию.

Л. Терехов

В странах капитала

У. Бичинг

член Политбюро ЦК Компартии Канады

Канадские фермеры под гнетом монополий

В Программе КПСС правильно определено тяжелое положение крестьянства в капиталистических странах в период общего кризиса капитализма.

В резолюции Коммунистической партии Канады по вопросу о политике партии, принятой на XVII партийном съезде КПК в январе 1962 года, говорится следующее: «Положение сельского хозяйства в экономике страны постоянно ухудшается. Его доля в национальном доходе падает. Число фермеров уменьшается не только относительно, но и абсолютно по сравнению с общей численностью населения. Капиталисты открыто хвалятся, что дни мелкого фермерства провалились. Монополистический капитализм либо сожжет мелкое фермерство с землей, либо оставит фермеров крайне непродуктивными и неудобными для обработки земли, где они фактически становятся наемной рабочей силой крупных монополий».

В этой статье я хочу показать, какие процессы происходят в сельском хозяйстве Канады, как под гнетом американско-канадских монополий ищут и разоряются фермеры в стране, которую буржуазная пропаганда относит к государствам «всеобщего благополучия».

Усиление господства американско-канадских монополий в сельском хозяйстве страны. Со второй мировой войны монополии захватили ключевые позиции в сельском хозяйстве Канады, полностью контролируя внутренний и внешний рынок. Рост числа крупных капиталистических и корпоративных ферм свидетельствовал о дальнейшей концентрации монополий в некоторых отраслях сельского хозяйства Канады.

В конце 20-х годов доля сельскохозяйственного производства в общей продукции страны составляла четвертую часть. За период после второй мировой войны общий объем сельскохозяйственной продукции увеличился примерно в 4 раза, однако удельный вес сельского хозяйства сократился. Доля валовой сельскохозяйственной продукции в общей валовой продукции упала до 10% в текущих ценах соответствующих лет. Общая занятость населения за этот период выросла почти на 40% (по сравнению с концом 20-х годов), а общая занятость населения в сельском хозяйстве сократилась почти на 30%.

Эти последовательные замещения происходили в обстановке новой ориентации канадского монополистического капитала. Дело в том, что до второй мировой войны экономика Канады была связана тесными узами с экономикой Англии. Сразу же после второй мировой войны небольшая кучка канадских монополий стала проводить политику слияния, «интеграции» с монополиями США, позволяя им захватить в свои руки контроль над экономикой Канады и ее развитием.

Подчинение национальных интересов Канады интересам иностранной державы ограничивает возможность самостоятельного развития канадской обрабатывающей промышленности и торговли, что в свою очередь пагубно отражается на состоянии сельского хозяйства, на положении фермеров.

В стране все еще имеется довольно большое число мелких фермеров (более половины сельского населения). По данным статистического бюро Доминиона

и переписи 1960 года, в сельской местности проживают 5538 тысяч человек, из них на фермах — 2073 тысячи человек. Во многих городах Канады население существует за счет сельскохозяйственного производства. Около трети населения Канады связана с сельскохозяйственным производством. Таким образом, жизненный уровень примерно 6 миллионов канадцев в той или иной степени зависит от состояния сельскохозяйственного производства. Фермеры, рабочие, мелкие предприниматели, занятые в сфере обслуживания, в той или иной мере испытывают на себе гнет американско-канадских монополий. Вследствие этого они представляют собой потенциальную политическую силу в борьбе против господства монополий в экономике страны.

Какие же формы принимает это господство в Канаде?

В целях вытеснения из сельского хозяйства семейных ферм монополии используют новую технику. Широкое применение индустриальных методов в сельском хозяйстве ставит производство сельскохозяйственной продукции под полный контроль монополий.

Этот процесс в основном протекает в форме «вертикальной интеграции». Между фермерами и монополиями заключаются различные контракты, которые могут предусматривать аренду помещений, контроль над управлением фермой и даже выплату фермерам заработной платы, фактически означающую полное слияние фермерского хозяйства с крупным концерном. Весь процесс сельскохозяйственного производства в таком случае происходит в соответствии с заказом этой компании: фермер обязан продать откормленное им животное только этой компании, естественно, по выгодным ей ценам. Таким образом, по существу фермер становится связанным с монополией как наемный рабочий.

Мелкие фермеры часто становятся жертвой рыночной стихии (колебаний цен, торговой паники и т. п.). В результате частого затоваривания рынка цены катастрофически падают и тогда фермерам даже платят за то, чтобы они не производили продукцию. Однако это не спасает мелких и средних фермеров от разорения.

В 1941 году в Канаде было 733 ты-

сячи ферм, в 1951 году — 623 тысячи, в 1956 году их уже насчитывалось 575 тысяч. По данным переписи 1960 года, в стране имелось 481 тысяча ферм. К 1949 году фермеры получали 11,7% национального дохода; к 1959 году эта доля сократилась наполовину. Денежный доход канадских фермеров в 1960 году был в среднем приблизительно на тысячу долларов меньше среднегодовой заработной платы рабочих в обрабатывающей промышленности. Королевская комиссия в провинции Саскачеван отметила, что свыше 56% фермеров не могут обеспечить семью доходом, равным среднему доходу рабочего. За период с 1949 по 1958 год их реальный доход снизился на 8%.

Проникновение монополий в сельское хозяйство ускоряет процесс превращения ферм в крупные коммерческие предприятия, что вызывает значительное увеличение затрат основного капитала. Средние капиталовложения на ферму в Канаде в 1935 году составляли немногим более 6 тысяч долларов. К 1956 году в провинции Онтарио они составляли 18 835 долларов, а в провинции Саскачеван — 18 716 долларов. Эти цифры, разумеется, не отражают колебаний в диапазоне от очень крупных до очень мелких сумм капиталовложений.

Чтобы выдержать конкуренцию, фермер должен механизировать свое хозяйство. В 1901 году стоимость машин составляла всего 6% общих капиталовложений фермы в Канаде. В 1951 году она возросла до 20% (а в прериях — до 24,4%). Содержание машин составляло 30% всех издержек по ферме, а в прериях (в зерновых районах) — 50%.

Экономисты считают, что сейчас фермеры, чтобы вести свое хозяйство рентабельно, необходим капитал от 30 до 35 тысяч долларов. Это не под силу мелкому фермеру, который задаетел на долги и долгами. Если добавить, что «новички» цен расширяться с каждым годом, то картина ухудшения положения фермеров станет полнее. Монополии вынуждают цены на все, что фермер покупает. Так, цена на сельскохозяйственные машины с 1949 по 1958 год выросла более чем на 77%. Например, продажная цена комбайна с 12-футовым захватом увеличилась в послевоенные годы почти в 3 раза.

С 1947 по 1957 год общие расходы фермеров выросли на 50%, а цены на сельскохозяйственную продукцию с 1949 по 1957 год подымались только на 3%. Мелкому фермеру, который не может купить новую машину, ремонт старой машины за период ее эксплуатации обходится в 3 раза дороже, чем покупка новой.

Согласно данным Канадской сельскохозяйственной федерации, реальный доход фермера в 1961 году упал на 47% по сравнению с уровнем 1949 года. За этот же период издержки производства и личные расходы фермеров возросли на 35%. Канадская федерация сельского хозяйства заявляет, что в среднем типичный доход фермера (в текущих ценах) вырос в результате сокращения общего числа ферм и увеличения масштабов коммерческой деятельности фермеров. Федерация заявляет также, что в постоянных ценах произошло реальное уменьшение чистого дохода фермеров по сравнению с 1949 годом на 19% вместо увеличения его на 9%, как утверждает правительство.

Верно то, что с разорением большого количества фермеров масштабы коммерческой деятельности оставшихся фермеров расширяются. Это временно скрывает от них последствия господства монополий в сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственные наемные рабочие в Канаде не объединены в профсоюз. Многие из них нанимают только на сезон. После второй мировой войны численность сельскохозяйственных рабочих сократилась, но есть основания полагать, что с ростом монополий в сельском хозяйстве число наемных рабочих будет возрастать.

Крупные фермеры извлекают выгоду из экономических затруднений мелких фермеров. Прондластрируют это на примере аренды машин. Неотурные фермеры приобретают комбайны в кредит, и для того, чтобы окупить их стоимость, они обрабатывают ими поля других фермеров. В отдельных случаях это носит характер крупного капиталистического предпринимательства. (Приобретается несколько комбайнов, которыми пользуются для обработки земель близлежащих ферм).

Во многих районах страны фермер сдает свою землю в аренду и открывает

предприятие по перевозке на грузовиках сельскохозяйственной продукции в город. Иногда фермеры обрабатывают свою землю, а также работают шоперами на школьных автобусах. Часть фермеров работает на своей земле летом, а в зимнее время находит работу на лесозаготовках, шахтах и заводах.

В настоящее время наблюдается увеличение аренды земли. В прериях растет число так называемых фермеров-земледелателей — арендаторов, то есть фермеров, которые владеют участком и арендуют землю доводительно. Подчас крупные фермеры сдают свою землю в аренду и переезжают в город. Даже некоторые мелкие фермеры, вместо того чтобы продать землю, сдают ее в аренду, а сами начинают на работу в городе. В провинции Саскачеван около 50% ферм ведется либо целиком арендаторами, либо земледелателями-арендаторами. Часть фермеров арендуют большие земельные участки и обрабатывают их с помощью наемной рабочей силы.

По сравнению с 1937 годом средняя цена на землю более чем удвоилась, а на лучшие участки — подымались еще выше. Рента высока. В прериях издольная аренда — обычное явление. В настоящее время арендатор уплачивает собственнику земли третью часть годового урожая; 25 лет назад по условиям издольной аренды выплачивалась пятая часть урожая. К настоящему времени во многих зерновых районах повсеместно годового урожая вследствие применения усовершенствованных методов земледелия вызвало увеличение абсолютного размера ренты почти в 3 раза по сравнению с рентой, выплачиваемой 25 лет назад.

Существуют, конечно, и другие виды арендной платы. Собственники земли обогащаются различными путями. Приведу лишь один пример. В Западной Канаде «Нидерландс Инвестмент Компани оф Канада» вложила свои капиталы — свыше 1 миллиона долларов — в более чем 130 ферм. Эта компания сдает большую часть ферм в аренду и взимает с арендаторов ренту в денежной и в натуральной формах, а также в смешанной форме.

Проблема монополий на землю еще больше осложняется в связи с проникновением в южные районы трех стей-

ных провинций Канады американских фермеров со своей техникой. Американское правительство платит фермерам, чтобы они не производили сельскохозяйственную продукцию. И вот эти фермеры закладывают свои земли в земельные банки, пересекают северную границу США, арендуют землю в Канаде, привозят свои машины и выращивают в Канаде урожай. Они получают квоты на продажу продукции в Канаде и разрешение на вывоз семян в США.

Некоторые американцы и отдельные корпорации США скупили землю. В Северной Дакоте (штат США), например, существует закон, по которому корпорация по истечении определенного времени лишается земли. Они выкладывают свои капиталы в прериях Западной Канады, где акр земли стоит дешевле приблизительно на 15—20 долларов.

Недавно один американский фермер заключил контракт на покупку ranch площадью в 7 тысяч акров в провинции Альберта за 14 тысяч долларов. Он должен выплатить эту сумму с процентами за 10 лет. За этот же период он предполагает получить 271 тысячу долларов из земельного банка США. Наряду с этим существуют крупные корпорации или фирмы-фермы. Например, корпорация «Гардифарм Интернэшнл Лимитед» в провинции Торонто возникла три года назад. При образовании в 1959 году она владела 15 400 акрами земли. К 1961 году ее владения возросли до 23 900 акров. Чистая прибыль этой корпорации составляла от 90,5 тысяч до 332,8 тысяч долларов в год.

Американские монополии используют свое положение в Канаде для сбыта товарных излишков. Компании многолетней системы торговли и оптовых баз, в основном принадлежащие США, получают сельскохозяйственную продукцию из Соединенных Штатов. Дешевые американские продукты используются для снижения цен на канадские продукты.

Например, вследствие того что помидоры из Калифорнии (США) заполнили рынок провинции Британской Колумбии, посевная площадь под помидорами в этой провинции с 1945 по 1960 год сократилась с 3500 до 700 акров. В Британской Колумбии почти все перерабатывающие и консервные предприятия были скуплены американским капита-

лом, а затем большинство их было закрыто, чтобы полностью устранить конкуренцию.

В то время как доходы трудящихся фермеров падают, спекуляция монополий ничем не ограничивается. Чистые доходы монополий по переработке пищевых продуктов и монополий в розничной торговле с 1950 по 1956 год возросли приблизительно на 76 и 204% соответственно. Доходы акционеров в мукомольной промышленности выросли на 120%, в хлебопекарной и кондитерской промышленности — на 223%. С 1947 по 1958 год цена на хлеб возросла на 55%, а в то время как цена на пшеницу упала на 17%. Например, компании многолетней системы торговли покупают кукурузу по 82 цента за мешок (в нем 50 фунтов) и продают его по 39 центов за 10 фунтов. Их прибыль составляет 130%. Экономисты приводят данные, отражающие рост прибыли с 1926 по 1956 год: сельское хозяйство в целом — 141%, некорпоративные мелкие промышленные предприятия — 266%, корпорации — 673%. Таким образом, на одном полюсе рост прибыли, на другом — постоянное уменьшение доходов у большей части канадских фермеров.

Канадские фермеры принимают правительство Канады для разрешения кризиса в сельском хозяйстве? Оно проводит политику исключительно в интересах крупных монополий, усугубляя фермеров обещанием найти решение волнующих их проблем. Правительство старается представить себя в роли «спасителя семейной фермы».

Члены правительства заявляют, что проблема мелких фермеров и фермеров, владеющих крайне неудобными или неплодородными землями, может решиться только постепенно в течение долгого времени.

Министр сельского хозяйства Гамилтон, привычно игнорируя тот факт, что мир нуждается в продовольствии, заявил, что в прериях фермеры производят избыток слишком много. Вместо политики торговли со всеми странами, основанной на принципах мирного сосуществования, он выдвигает план, суть которого сводится к одному: мелкий фермер должен исчезнуть. Таким образом (по словам «Файншел Пост»), откроется больше возможностей для крупных фермеров,

Для воплощения этого замысла в жизнь они предлагают план «развития сельскохозяйственных областей». Это означает расширение сферы обслуживания в сельской местности, складывание капитала в самые различные отрасли сельскохозяйственного производства, посяду лесонасаждений и меры по восстановлению плодородия почвы. Правительство составило план, согласно которому оно собирается затратить 260 миллионов долларов не на финансирование экспорта сельскохозяйственной продукции, а на то, чтобы купить 13 миллионов акров неплодородных и крайне неудобных для обработки земель. Следуя плану восстановления плодородия почв, правительство превратило эти земли в пастбища.

Борьба фермеров Канады против монополий. Массовые выступления фермеров носят пока в основном стихийный характер. В начале 20-х годов фермеры требовали строительства платформ для погрузки сельскохозяйственной продукции и создания путей по сбыту зерна. Эта экономическая борьба переросла в политическую. В результате в провинциях Онтарио и Альберта были избраны фермерские правительства. Однако рабочий класс не был вовлечен в эту борьбу, так как требования фермеров были сепаратистскими. В результате фермерские правительства прекратили свое существование.

Многие лидеры фермеров все еще не понимают, что тупиковое положение фермеров вызывается господством монополий, политической колониальной войной, гонимой вооружения. Они выступают против прямых политических действий и отвергают идею единства фермеров с рабочим классом в рядах Новой демократической партии. Новая демократическая партия представляет собой замечательное явление в политической жизни Канады. Действительно этой партии отражают некоторый рост сознательности канадских рабочих (и не только рабочих), которые все больше признают необходимость вести политическую борьбу. Новая демократическая партия — это канадская социал-демократическая партия. Хотя в ней господствует правое крыло социал-демократов и правые консервативные лидеры канадских тред-юнионов, а ее реформистская программа ограничена, все же в своей массе она отражает растущие ан-

тимонопольные настроения и стремление к миру различных слоев общества. Многие фермеры вступили в эту партию, но фермерские организации и основная масса фермеров держатся в стороне от нее.

Тем не менее среди фермеров существует оппозиция господству американских монополий. Во всех сельских местностях проявляется антимонопольные настроения. И как следствие этих настроений на многих конференциях фермеров принимаются резолюции, призывающие правительство Канады торговать с социалистическими странами.

Фермерские конференции постоянно принимают решения, требующие национализации железных дорог, нефтяных монополий и монополий в отраслях, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Все это свидетельствует о росте политической сознательности фермеров. Одной из форм борьбы фермеров против монополий является создание кооперативов в сельском хозяйстве.

В Канаде существует несколько видов фермерских кооперативов. За небольшим исключением, они действуют в сфере оптовой торговли. Создание кооперативов отражает тенденцию фермеров объединять ресурсы, организовать сбыт продукции.

Имеется около тысячи сбытовых и 1,6 тысячи потребительских кооперативов. В провинциях Квебек, Новая Шотландия, Онтарио и Ньюфаундленд 10 тысяч семей живут в домах, принадлежащих строительному кооперативу. Всего насчитывается более 1,6 миллиона членов сбытовых и потребительских кооперативов. Общий валовой оборот капитала этих кооперативов составлял в 1960 году около 14 миллиардов долларов.

В области сельскохозяйственного производства имеется незначительное количество кооперативных ферм, на которых земля остается в частной собственности, а все расходы, труд и продукция делятся. Число можно встретить кооперативные фермы, где сельскохозяйственные машины покупаются и используются совместно. Это партнерство может существовать долгое время, иногда оно продолжается до тех пор, пока каждый фермер не накопит капитал для покупки своей

собственной сельскохозяйственной машины.

В условиях растущей экспансии со стороны монополий эти кооперативы представляют собой ярко выраженное антимонополистическое течение внутри канадского народа.

Канадские фермеры перед лицом «общего рынка». В последнее время в Канаде в общественных и политических дебатах значительное место занимает проблема вступления Англия в европейский «общий рынок». Если Англия вступит в Европейское экономическое сообщество, это серьезно ухудшит положение канадских фермеров. Они лишатся важных рынков сбыта для некоторой части своей продукции. Это потребует определенного сокращения сельскохозяйственного производства на фермах и ускорит процесс разорения малых фермеров, так и мелких предпринимателей, которые зависят от английского рынка.

Экспорт Канады в страны Содружества, которому способствует имперская система преференциальных тарифов, составляет около 20% всего годового канадского экспорта. Канадские фермеры весьма заинтересованы в вывозе продукции сельского хозяйства. Например, Канада потребляет немногим более трети среднего годового производства пшеницы в стране. Пшеница составляет около 66% всего экспорта сельскохозяйственной продукции из Канады в Европу и более половины экспорта этой же продукции в Англию.

Стараясь сделать идею «общего рынка» популярной, канадским фермерам рисуют блестящую, но фальшивую картину новых возможностей, которые якобы открывает для Канады Европейское экономическое сообщество.

Недавно министр торговли консерватор Дюрикс Хиз заявил, что Европейское экономическое сообщество согласилось вести переговоры об условиях подписания торгового соглашения, предусматривающего продажу цветных металлов, продукции лесной промышленности, рыбы, сельскохозяйственной продукции и готовых изделий.

Переговоры об условиях продажи пшеницы по этому соглашению будут проходить до 20 июня будущего года, а затем должна рассматриваться проблема доступа канадской пшеницы в стра-

ны Европейского экономического сообщества в соответствии с еще твердо не установленной единой аграрной политикой этой организации. До тех пор пока эта единая аграрная политика не вступит в силу, «шестерка» согласна не усилить ограничений на импорт пшеницы из Канады. После этого, по ее заявлению, если размер продаж канадской пшеницы упадет ниже определенного уровня (какой именно уровень имеется в виду, для широких масс трудящихся не ясно), будут предприняты меры для решения этой проблемы.

В 1961 году Канада продала пшеницу членам Европейского экономического сообщества на 490 тысяч долларов. Между тем в противоречием соглашению речь идет об экспорте сельскохозяйственной продукции всего лишь на 250 тысяч долларов.

Газета «Файнвеш Пост» заявляет, что экспорт канадских сельскохозяйственных продуктов может возрасти и ассортимент экспорта продовольствия расширится, если Англия вступит в «общий рынок». Вместе с тем эта же газета вынуждена признать, что соглашение о вступлении Англии в «общий рынок» может «лишить нас рынка сбыта аблок в Нидерландах, ФРГ... рынка сбыта соевой трески в Италии... а также сократить экспорт аблок в Англию».

Однако в действительности отрицательные последствия вступления Англии в ЕС могут оказаться для Канады гораздо более серьезными, в частности возрастет конкуренция французской пшеницы.

Между тем канадские финансисты утверждают, что французская пшеница вытеснит американскую, австралийскую и аргентинскую пшеницу, но никак не канадскую. В своих недальновидных расчетах они исходят из того, что Канада экспортирует «лучшую в мире твердую пшеницу», то есть пшеницу с высоким содержанием клейковины.

На самом деле повышение цен на экспортную пшеницу в Англию продвигает сельское хозяйство, что неизбежно произойдет, если она вступит в «общий рынок», понизит низший уровень цен, а следовательно, и спрос на пищевые продукты в Англии. Например, предполагается, что цена бушеля пшеницы, в пределах условий согласованной аграр-

ной политики, будет около 2,5 доллара. Канада продает Англии пшеницу по 1 доллару 47 центов за бушель. В соответствии с условиями соглашения в единых ценах на сельскохозяйственные продукты государства — члены Европейского экономического сообщества вынуждены будут обложить канадскую пшеницу высокой пошлиной и заставить таким образом Канаду поднять цену до уровня рыночной — 2,5 доллара за бушель. Кроме того, Англия, экспортируя в Европу, будет вынуждена и покупать в Европе. В связи с этим некоторые канадские специалисты по сельскому хозяйству предлагают канадским фермерам уже теперь начать выращивать мягкую пшеницу, ориентируясь на рынок сбыта в Азии.

Газета «Файнвеш Пост» заявляет, что Европейское экономическое сообщество станет для Канады все более и более расширяющимся рынком сбыта переработанной сельскохозяйственной продукции. В действительности же в настоящее время монополии США, господствующие в перерабатывающей промышленности, препятствуют экспорту этой продукции из Канады.

США и Канада — конкуренты по экспорту пшеницы, зерна, картофеля и ячменя. В этой конкурентной борьбе монополиям выгодно находится на стороне США.

Некоторые слои канадской буржуазии выступают против общей политики американско-канадских монополий, а интересы ряда канадских монополий не совпадают с этой политикой.

Но канадская буржуазия боится трудящихся и боится потерять господствующее положение в большие прибыли: она не способна возглавить борьбу против господства американско-канадской олигархии.

Компартия Канады на страже интересов трудящихся фермеров. Коммунистическая партия Канады — единственная партия, которая предлагает иной выход из создавшегося положения. Она открыто провозглашает свои цели — установление социалистического и в конечном счете коммунистического общества в Канаде.

Борьба за социализм в Канаде — это сличение широких антимонополистических сил для борьбы против американско-канадской финансовой олигархии. Такое широкое антимонополистическое единство должно возглавляться рабочим классом и его демократическими союзниками. Его наиболее прочные союзники — это мелкие и средние фермеры. Руководящая роль рабочего класса, его объединение с союзниками определяет степень участия национальной буржуазии в борьбе за изменение направления развития Канады.

В качестве основы такого демократического единства КПК предлагает широкую антимонополистическую, антивоенную программу, признающую и разрушению, к национализации американско-канадских монополий. Коммунистическая партия Канады, предлагая программу в области сельского хозяйства, провозглашает:

«Производство продуктов питания в Канаде должно стать достоянием всего человечества. На земном шаре живут на грани голодания около 1 миллиарда 800 миллионов человек. Следовательно, существуют огромные области и районы на земном шаре, куда можно было бы экспортировать канадскую сельскохозяйственную продукцию даже сейчас в таком объеме, что была бы создана возможность дальнейшего расширения сельскохозяйственного производства».

Государство должно кредитовать фермеров для того, чтобы они могли пережить на земле, включая и тех, которые хотят вести хозяйство на кооперативных началах; оно должно предоставлять кредиты другим странам (в том числе и социалистическим) на покупку канадских сельскохозяйственных продуктов; устанавливать максимальные цены для производителей, контроль за ценами на машины, удобрения и т. д. Эти и ряд других мероприятий способствовали бы увеличению производства продовольствия в Канаде, спасли бы «семейную ферму» и оказали поддержку фермерам.

Такова программа-минимум. Компартия Канады подчеркивает, что только смена капитализма социализмом может радикально решить проблему трудящихся.

Изменить порядок расчетов за перевозки грузов

Снижение транспортных затрат в нашей стране — немаловажная задача. Каждый процент снижения себестоимости только грузовых железнодорожных перевозок дает экономии 45—50 миллионов рублей в год.

Сокращение транспортных расходов в значительной степени зависит от эксплуатации подвижного состава транспорта и, в частности, от степени использования грузоподъемности вагонов. Подсчитано, что один процент увеличения загрузки вагонов означает снижение себестоимости железнодорожных грузовых перевозок не менее чем на 0,3%, что равнозначна экономия в масштабе народного хозяйства примерно 15 миллионов рублей.

В процессе перевозки участвуют три стороны: грузоотправитель, транспорт и грузополучатель. Их взаимоотношения в условиях социализма должны строиться таким образом, чтобы обеспечивалась наибольшая выгода для государства, для общества. Отвечает ли действующая система расчетов за перевозки грузов этой задаче?

Основным видом грузовых железнодорожных перевозок является повагонный. Перевозка с применением повагонной формы тарифа. Это означает, что плата за перевозку вагона какого-либо груза после того, как она уже зафиксирована в тарифе, не зависит от количества груза в тоннах, кубометрах, штуках, действительно возложенного отправителем в вагон. Считается, что именно эта форма является наиболее рациональной. Действительно, в условиях применения повагонного тарифа уровневая плата за единицу (тону, штуку, кубометр) груза зависит от полноты использования грузоподъемности и вместимости вагона — она обратно пропорциональна загрузке вагона. Однако нельзя сказать, что повагонный тариф в настоящее время заинтересовывает грузоотправителя в улучшении использования вагонов. При действующем порядке расчетов за железнодорожные перевозки, когда отправителю во всех случаях возмещается фактический, т. е. уплаченный железной дороге, тариф, отправитель не заинтересован в полной загрузке повагонного подвижного состава.

При ценах франко-вагон, станция отправления, так и при ценах франко-на-

гон станции назначения (реализация продукции с этими ценами через сбыт является правом) грузоотправителя, от которого больше всего зависит степень загрузки вагонов, не заинтересован материально в улучшении использования их грузоподъемности. Получает выгоды от уплотнения загрузки или несет ущерб от недозагрузки вагонов потребители (при ценах отправления) или сбыт (при ценах назначения), которые не могут, во всяком случае непосредственно, влиять на загрузку вагонов.

Например, повагонный тариф за перевозку вагона какого-либо груза на определенное расстояние, уплаченный грузоотправителем железной дороге в полностью возмещаемый ему грузополучателем или сбытом, 90 рублей. Техническая норма загрузки данного вагона (при грузоподъемности вагона 20 тонн) — 15 тонн, фактическая загрузка вагона: а) — 18 тонн, б) — 12 тонн. Тариф, уплаченный получателем или сбытом в расчете на тону груза, по норме равен 6 рублям, а в случае а) — 5 рублей и в случае б) — 7,5 рубля.

Грузополучатель во всех случаях потребитель или сбыт полностью возмещает тариф, уплаченный железной дороге, — 90 рублей, что не стимулирует уплотнения загрузки вагонов отправителем, а при наличии каких-либо дополнительных расходов по уплотнению загрузки делает для него такую загрузку невыгодной.

В то же время в случае «б» получатель или сбыт имеет экономии на тарифе при нормальном уровне и размере одного рубля на тону груза, а в случае «а» — перерасход в 1,5 рубля, хотя при в том, ни в другом случаях степень загрузки вагонов зависит от них. Следовательно, расходы потребителей или сбыта зависят в зависимости от условий, на которые они не могут влиять.

Правда, считается, что отправитель в определенных условиях в какой-то степени может быть заинтересован в уплотнении поружки: за недозагрузку вагонов до технических норм он штрафует железной дорогой. Но получателю или сбыту от этого не легче — тариф на единицу груза все равно возрастает. С уплотнением загрузки вагонов несколько сокращаются

расходы отправителя по оплате подачи и уборки вагонов, но сумма этих расходов по отношению к сумме плат за перевозку грузов очень невелика; при ограниченном «лимите» вагонов уплотнение их загрузки в какой-то мере способствует ускорению реализации продукции.

Однако уплотнение загрузки вагонов связано, как правило, с дополнительными расходами грузоотправителя на поручоно-разгрузочные работы, требует в ряде случаев создания специальных устройств, эстакад, подъемных механизмов и пр., приводит также к расходу дополнительных материалов, вызывает иногда необходимость в увеличении количества грузчиков, может приводить к задержке вагонов под погрузкой, а за несоблюдение норм простоя вагонов под погрузкой отправитель платит штраф железной дороге и пр.

Все эти дополнительные затраты грузоотправителя, которые часто и во многих случаях значительно превышают получаемые им выгоды от уплотненной загрузки, возмещаются им потребителем или сбытом. Поэтому уплотнение загрузки вагонов от технической нормы до грузоподъемности вагона не только не стимулируется, но и прямо противоречит кратчайшим интересам грузоотправителя. Материальную выгоду от уплотнения груза несет по-прежнему не грузоотправитель, а потребитель, продавец или сбытовые организации, хотя никакие выгоды от уплотнения и никакой выгоды за недозагрузку вагонов у них нет.

Для того чтобы заинтересовать грузоотправителя в уплотнении загрузки и одновременно оградить получателя в сбыте от перерасхода, вынужденных непродуктивных затрат, предлагается установить такой порядок расчетов, при котором отправителю возмещались бы не фактические затраты по оплате тарифа, а «нормативный» тариф. Это есть сумма, которую получатель должен деления фактически уплаченного повагонного тарифа на техническую норму загрузки данного вагона соответствующим в тоннах, кубометрах, штуках и пр. с последующим умножением полученного частного на фактическое количество груза в тех же единицах.

Такая форма расчетов может быть применена и к продукции, имеющей цены франко-вагон станции отправления, реализации ее через сбыт, — для расчетов между отправителем и сбытом, и к продукции, имеющей цены франко-вагон станции отправления, — для расчетов между отправителем и получателем.

Расчет по «нормативному» тарифу почти не усложняет отношений между отправителем и получателем продукции и не требует никаких дополнительных документов, так как и железнодорожные, и местные имеются все необходимые данные для такого расчета: сумма тарифа, техническая норма и фактическое количество груза.

Расчет между отправителем и получателем или сбытом по «нормативному» тарифу в нашем примере будет произведен следующим образом.

Возмещается получателем (или сбытом) отправителю в случае а) $\frac{90}{15} = 6 \times 18 = 108$ рублей, в случае б) $\frac{90}{15} = 6 \times 12 = 72$ рубля. При загрузке в соответствии с технической нормой: $\frac{90}{15} = 6 \times 15 = 90$ рублей.

Именно наличие дополнительных поступлений у отправителя делает для него невыгодной, а при дополнительных расходах возможной, уплотненную загрузку повагонного состава.

В связи с тем, при условии введения предлагаемой системы расчетов за перевозки грузов можно было бы отменить действующее в настоящее время штрафы за недозагрузку вагонов. В том случае, когда на груз не установлен установленной технической нормы загрузки, железные дороги под давлением клиентуры, при условии введения рекомендуемого порядка расчетов будут вынуждены установить эти штрафы.

Предлагаемая мера имеет еще и другое значение: она будет способствовать уменьшению приписок на железнодорожном транспорте. Поскольку сумма провозной платы и тарифа, уплаченного отправителем и получателем или сбытом становится не зависит от количества перевезенных грузов, это количество грузов будет проверяться получателем (или сбытом) и сопоставляться с количеством полученных товаров, подлежащих оплате по установленным ценам.

Данное предложение может быть реализовано при производимом сейчас общем пересмотре тарифов на перевозки. Оно может быть применено одновременно для всех видов продукции (для всех преysкуртан) или же, в порядке опыта, временно — для некоторых преysкуртан.

Для того чтобы изменить порядок расчетов в соответствии с указанным предложением, следует дополнить пункты «Общих указаний» преysкуртан, определяющих вид «франко» продукции, приложенном к тому, что сверх обычных для данного преysкуртана (речь идет о преysкуртантах цен франко-вагон станция отправления) получателю возмещает поставщику стоимость провоза продукции от станции отправления до станции назначения соответственно с установленным железной дороге тарифом, технической нормой загрузки подвижного состава и фактическим количеством полученной потребителем продукции.

Соответствующие изменения следует внести в порядок расчетов между грузоотправителем и сбытом за перевозку продукции, имеющей цены франко-вагон станция назначения.

Осуществление предлагаемых изменений порядка расчетов представляется весьма целесообразным и может дать значительный эффект народному хозяйству.

А. Дмитриев,
экономист

Критика и библиография

О методах планирования развития экономики слаборазвитых стран

(по поводу рекомендаций группы экспертов Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока по технике планирования¹⁾)

Многие страны Азии, Дальнего Востока и Африки, добившись в последнее время политической независимости, стремятся использовать планирование в качестве средства для преодоления экономической отсталости, обеспечения ускоренной индустриализации, поднятия жизненного уровня народа и укрепления национальной экономики. В этих целях в ряде стран разрабатываются программы развития экономики, в которых определяются задачи экономического строительства, а также средства их осуществления.

Стремление многих стран развивать свою экономику на основе планирования получило яркое подтверждение в ходе работы первой конференции ООН по проблемам планирования экономического развития в странах Азии и Дальнего Востока, которая состоялась в Дели в сентябре — октябре 1961 года².

Увеличивающийся интерес в странах Азии и Дальнего Востока к вопросам планирования, Экономическая комиссия ООН для Азии и Дальнего Востока (ЭКДАЗВ) в соответствии с решением XIV сессии ООН поручила группе экспертов подготовить для стран этого района рекомендации по технике планирования экономического развития³.

¹ Programming techniques for economic development, with special reference to Asia and Far East. Report of the first group of experts on programming techniques, United Nations, Economic Commission for Asia and the Far East, Bangkok, 1960, p. 120.

² См. информацию И. Евгенью об этой конференции, опубликованную в № 2 нашего журнала за этот год.

³ В эту группу вошли: Ян Тингрен (председатель) — профессор планирования экономического развития экономической школы Нидерландов; Дварнатан Гош (вице-председатель) — специалист организации по оценке программ плановой комиссии правительства Индии; Гамин Корея — секретарь национального планового совета и директор планового секретариата правительства Цейлона, Бенджамин

Поскольку в подготовке этого документа не участвовали эксперты СССР и других социалистических стран, естественно, что в нем не отражен богатый опыт планирования, накопленный в этих странах, а это существенно снижает практическую ценность решенных вопросов.

Цель своей работы авторы усматривали в том, чтобы обобщить опыт и теоретические познания на технику планирования экономического развития и представить их в форме, которая могла бы служить руководством для плановых органов, особенно в странах — участниках ЭКАДВ, при подготовке всестороннего и логически последовательного плана. А эта задача, по мнению авторов, может быть решена прежде всего на основе использования моделей экономического развития, свободных (формально) от внутренних привилегий. В докладе описываются модель экономического роста, двухсекторная и трехсекторная модель экономики, статическая и динамическая модель «затраты — выпуск», модель линейного программирования и модель экономического равновесия.

По мнению авторов, использование той или иной модели, как и вообще методов планирования экономического развития, определяется достигнутым в странах уровнем и объемом экономико-статистической информации, а также общим уровнем развития методов планирования и подготовки соответствующего кадра. Так, например, в Афганистане и Непале рекомендуется использовать макроэкономическую модель экономического роста, для Бирмы и Таиланда эту модель более сложную, требующую большей информации двух- и трехсекторной модели экономики, а для Индии и Японии, кроме того, многосекторную модель «затраты — выпуск» и модель линейного программирования.

Хатгинс — профессор экономики и председателя департамента экономики университета в Техасе (США) и Шиннин Ичимура — ассистент-профессор Института социальных и экономических исследований университета в Осаке (Япония).

Несомненно, отмеченные факторы играют важную роль при использовании тех или иных методов планирования. Однако решающим фактором все же являются экономические отношения, которые и предопределяют возможности и эффективность планирования развития народного хозяйства.

Более того, как подмечает опыт СССР и других социалистических стран, только наличие общественной собственности на средства производства создает реальные условия для наиболее эффективного планового ведения хозяйства.

Прежде чем перейти к подробному рассмотрению экономических моделей, а к их конструированию по существу сводятся все рекомендации авторов доклада, остановимся кратко на его общехозяйственных и методологических разделах.

Авторы доклада не рассматривают проблем принципиального направления экономического развития и не предлагают никаких радикальных экономических и социальных преобразований в странах Азии и Дальнего Востока, которые могли бы способствовать ускорению их экономического развития и ускорению планового начала в экономике.

Почему тем историческим процессам, идущим в странах Азии и Дальнего Востока, в других социалистических странах, сменяющимся на основе общественной собственности и планирования экономики в кратчайший срок достигнув высокого уровня экономического и культурного развития и резко повысить уровень жизни всех трудящихся, все больше убеждает эти страны, что стоящие перед ними экономические и другие задачи можно решить путем ускорения и всемерного укрепления общественно-экономического и планирования народного хозяйства. Об этом свидетельствует «субстантивный опыт экономического развития таких стран, как Индия, Индонезия, Бирма. Только в странах, развитие экономики которых ориентировано на общественный сектор, возникает реальная потребность в применении различных методов планирования, в том числе и статических, предлагаются в докладе. Поэтому было бы логично, если бы авторы доклада, предлагая свою методику планирования экономического развития слаборазвитых стран, рекомендовали всемерно развивать общественный сектор. Однако, сославшись на капиталистический характер такого решения и считая себя некомпетентными решать этот вопрос, авторы обобщили проблему, выходящую за пределы настоящего отношения к предмету их исследования.

Общественному сектору в докладе приписывается роль импульса, своеобразного регулятора наиболее благоприятного развития капиталистического сектора экономики. Общественный сектор, по их мнению, должен инвестировать средства на развитие транспорта, строительства электростанций, проведение ирригационных и геосеизмических работ, подготовку кадров и т. д. и т. д., чтобы создать экономические условия для максимального стимулирования частных вложений. Вот что заявляют по этому поводу: «Если общие ин-

вестиции ограничены, а рост дохода на душу населения является главной целью экономической политики, то частные инвестиции могут быть установлены, что общественные инвестиции должны быть всегда расширены по крайней мере до такого уровня, который создаст максимальные возможности для частных инвестиций».

Пытаясь найти компромисс между общественными и частными интересами, они упираются на виду, что создание режима наибольшего благоприятствования развития частного сектора (именно к этому сводится данное положение) по существу подмывает развитие общественного сектора и не только уменьшает возможности планового развития, но и лишает государство той мере ослабляет регулирующий характер правительственного воздействия на экономику и усиливает поляризацию доходов в слаборазвитых странах. Вот почему при построении моделей планирования развития экономики фактически основываются на экстраполяции прошлых тенденций, а рецепты и инструменты экономической политики, которые авторы доклада предлагают для слаборазвитых стран, являются вмешательством в процесс экономического развития, ограничиваются в основном финансовым аспектом (налоги, регулирование зарплат, инфляционное финансирование инвестиций и т. д.). Поэтому привнесение в рекомендации модели не носит характера моделей планирования экономики, а имеет целью создать общий экономический фон для наиболее эффективного и направленного правительственного регулирования экономики.

Действенность планирования в решающей степени зависит от способности плановых органов правительств перенести законности экономического развития страны, вымывать не просто желательные, а объективные цели экономического развития, соответствующие стимулы, которыми руководствуются участники экономической жизни общества.

Какие же направления планов экономического развития для стран Азии и Дальнего Востока рекомендуют авторы доклада? Таких направлений семь: 1) быстрое увеличение дохода на душу населения; 2) высокий уровень занятости; 3) относительно стабильный уровень цен; 4) развитие платежного баланса; 5) уменьшение неравенства в распределении доходов; 6) избежание резких различий в благосостоянии и развитии отдельных районов страны; 7) создание комплексной развитой экономики.

Какие же критерии рекомендуют авторы плановым органам при составлении программ экономического развития страны?

Предположим, что в программе поставлены такие цели:

- А — увеличение национального продукта на 1 миллиард долларов;
- В — увеличение занятости на 1 миллион человек;
- С — увеличение «сбережений» на 400 миллионов долларов.

Имеется ряд экономических проектов, влияние осуществления которых на выполнение поставленных в плане целей характеризуется для первого проекта показателями a_1, b_1, c_1 , для второго — a_2, b_2, c_2 и т. д. Рассмотрим, например, два проекта:

I проект

$a_1 = 800$ тыс. долл.

$b_1 = 500$ чел.

$c_1 = 500$ тыс. долл.

II проект

$a_2 = 800$ тыс. долл.

$b_2 = 1000$ чел.

$c_2 = 100$ тыс. долл.

Для того чтобы определить, какой из этих проектов эффективнее, необходимо располагать «оценкой» каждой из поставленных в плане целей.

Если увеличение национального продукта на единицу имеет «оценку» α , увеличение занятости на единицу — β , увеличение сбережений на единицу — γ (предположим, что в нашем примере увеличение продукта на 1 миллион долларов имеет такое же значение, как увеличение занятости на 500 человек, и увеличение сбережений на 200 000 долларов, то проекты I и II будут иметь следующие оценки:

$$V_1 = a_1\alpha + b_1\beta + c_1\gamma = 1 + 1 + 2,5 = 4,5;$$

$$V_2 = a_2\alpha + b_2\beta + c_2\gamma = 0,8 + 2 + 0,5 = 3,3.$$

Для того чтобы определить, какой из проектов следует включить в план, нужно полученные оценки сравнить с затратами капитала, иностранной валюты и т. д., необходимыми для осуществления каждого проекта.

Если в результате выбора еще эффективнее проект окажется, то какой-то цель плана, например увеличение занятости, не выполняется, то ее оценку следует повысить и вновь начать отбор эффективных вариантов.

Этот процесс «переноски» целей плана следует продолжать до тех пор, пока отобранные проекты не дадут желаемого приближения к цели плана. Однако может случиться, что выполнение поставленных в плане целей вообще нереально.

В какой же мере предлагаемые авторами доклада критерии расчета «эффективности» являются объективными, экономика обоснованными критериями эффективности экономического развития страны?

Прежде всего они не могут рассматриваться как критерия для выбора различных вариантов экономического развития, поскольку они определяются на основе уже поставленных в плане целей. Оценка различных целей, как это, впрочем, признается и в докладе, совершенно субъективны и внутренне противоречивы, так как определяют цели плана, а, наоборот, определяются на основе этих целей. Эти оценки не дают никакого объективного критерия для суждения о наиболее эффективном выборе проекта. В самом деле, если бы критерий выбора проектов эффективен, то, который дает перевешивание цели A и невыполнение цели B, или наоборот? Ведь каждый

выбор проекта основан на различных оценках одной и той же цели.

Для оценки затрат факторов производства и продуктов в докладе рекомендуются пользоваться так называемыми «расчетными», или «условными», ценами, которые, по мнению авторов, точнее, чем рыночные цены, отражают их относительную ценность для экономики. Эти «условные» цены, получаемые на основе решения модели линейного программирования для экономики в целом, отличаются от фактических рыночных цен. Например, в слабообработанных странах рыночная цена труда выше, а капитала (ставка процента) ниже, чем их «действительная» стоимость для экономики, определяемая расходом средств в производственных целях. В противном случае не будем подробно останавливаться на этой проблеме, а укажем только, что в докладе природа и практическое использование этих цен высказаны недостаточны. Даже не ставится вопрос, какое реальное значение для развития экономики с преобладанием частного сектора (а авторы делают такое утверждение) имеют цены, отличные от рыночных цен, служащих подлинным барометром экономической конъюнктуры.

Важно подчеркнуть также следующие. При относительном преобладании в экономике частного сектора хозяйства быстрый рост дохода на душу населения — это такая вещь, выполнение которой в значительной мере неподконтрольно государственному планированию и не является внутренней пружиной экономического развития в самом частном секторе. Конечно, государство, создавая благоприятные условия для максимизации прибыли в частном секторе, стремится сделать их и в условиях максимальной возможности роста дохода во всей экономике. Однако обоснованность экономического развития таким, что вариант экономического развития, определяемый производителями в соответствии со стремлением к максимизации прибыли, отнюдь не всегда способствует максимальной скорости дохода. Это подтверждается опытом развития крупных капиталистических стран. В рецензируемом докладе индустриализация уделяется неслаженно мало внимания и по существу просто обходится вопреки индустриализации как средстве радикального изменения экономической структуры.

Это, конечно, не означает, что в докладе вообще не рассматривается проблема соотношения промышленности и сельского хозяйства в этих странах. Обойти эту проблему, имеющую жизненно важное значение для экономического развития слабообработанных стран, в настоящее время просто нельзя.

Правда, в докладе «промышленный» и сельскохозяйственный секторы экономики трактуются слишком широко: к первому относятся развитое сельское хозяйство, добывающая промышленность, крупная обрабатывающая промышленность, а также финансы, транспорт и другие сферы экономики, обслуживающие названные выше отрасли, а во второму — мелкое крестьянское хозяйство, ремесло, мелкая обрабатыва-

ющая промышленность, а также обслуживающие их финансы, транспорт и т. д. В докладе отмечается, что страны с высоким уровнем дохода на душу населения достигли своего настоящего положения в результате двойного сдвига в структуре занятости от сельскохозяйственного производства к несельскохозяйственному производству, а внутри сельского хозяйства — от мелкого, трудового крестьянского хозяйства («фермерского») к интенсивному, относительно механизированному, коммерческому сельскому хозяйству («индустриальному сельскому хозяйству») (стр. 29).

Развитие экономики, которое характеризуется перемещением рабочей силы из сельскохозяйственного сектора в сектор «промышленности», определяется в докладе как «процесс индустриализации». Отмечается, что главная задача при ускорении процесса индустриализации заключается в инновационной производительности сельского хозяйства.

Признание того факта, что мелкое крестьянское хозяйство с низкой производительностью труда задерживает экономическое развитие, вытекает из анализа, в слишком общей форме, и, главное, не указывается конкретные пути перехода к крупному сельскохозяйственному производству, которые должны привести к повышению жизненного уровня народа. По существу странам этого района рекомендуется использовать «адаптивный опыт» — осуществлять переход к крупному капиталистическому хозяйству. Такое направление развития сельского хозяйства, в слабообработанных странах огромные трудности и принесет колоссальные бедствия трудящимся — разорение и безработицу.

Опыт социалистических стран, а также ряда других стран, имеющих опыт перехода к самостоятельному экономическому развитию, убедительно свидетельствует о том, что существует более эффективный путь создания крупного сельскохозяйственного производства. Он заключается в объединении труда разрозненных мелких производителей на основе производственных кооперативов. Создание таких кооперативов связано с проведением прогрессивных аграрных реформ и нуждается в поддержке со стороны государства.

Объединение мелких крестьянских хозяйств в трудовые кооперативы наиболее соответствует условиям стран Азии и Дальнего Востока. Такой путь создания крупного сельскохозяйственного производства позволяет преодолеть многочисленные трудности при решении сложных вопросов экономического развития. Конечно, авторы методики ни где не отмечают возможность кооперативного направления развития сельского хозяйства и не анализируют его преимущества, которые дает кооперация.

Рассмотрим теперь, в какой последовательности и какими методами в докладе предлагается разрабатывать план экономического развития страны. Сказав сразу, что его авторы фактически не предлагают

методы составления годового плана и не касаются планирования оценок, большинство важнейших показателей, характеризующих развитие экономики. Предлагаемые ими методы пригодны скорее для подготовки в синих обложках чертрасчерсных планов, которые, как мы отмечали, в принципе являются объективностями правительств.

Планирование экономического развития страны, по мнению авторов доклада, должно начинаться с определения общего темпа роста народного хозяйства с применением макроэкономической модели экономического роста, которая охватывает также систематическую экономическую категорию, как национальный доход, потребление, сбережения, инвестиции, занятость. Поскольку в слабообработанных странах ощущается недостаток капитала, то важнейшей задачей планирования является определение наиболее оптимальной нормы его накопления. Внутренние сбережения служат важнейшим источником накопления капитала, поскольку иностранная помощь связана с необходимостью оплаты займов.

При определении общего темпа роста экономики авторы доклада рекомендуют пользоваться несколькими вариантами расчета.

При первом случае исходит из минимальной нормы инвестиций, необходимой для сохранения достигнутого уровня дохода на душу населения в условиях роста населения.

Во втором случае предполагается максимальная практическая норма инвестиций, которая теоретически означает, что инвеструется неск. долей, превышающий произведение на единицу.

В третьем случае авторы доклада предлагают норму инвестиций, связанную с внутренними и внешними условиями использования капитала. Это — обесценение страны, природными ресурсами, уровнем налогов, наличие квалифицированной рабочей силы, техническое и организационное искусство предпринимателя и государственной администрации и т. д.

Все эти условия могут быть улучшены дополнительными инвестициями. Если возможности позволяют инвестировать большие капиталы, чем это обусловлено внутренними сбережениями, авторы рекомендуют международным организациям привлечь дополнительные инвестиции и устранить указанное противоречие, то есть должны быть созданы условия благоприятствования и стимулирования иностранного капитала.

Зная норму сбережения, можно определить капитал — продукт, общий темп развития экономики можно определить как частное от деления нормы сбережений на отношение капитал — продукция:

$$t = \frac{S}{N} \cdot \frac{1}{\Delta N}$$

где t — темп прироста национального дохода;

S — сбережения;

N — объем национального дохода

(национального продукта) в балансовом году;
 I — инвестиции;

ΔN — прирост национального дохода. В этой модели бережливости предлагаются равными инвестициями.

Отношение $\frac{S}{N}$ выражает возмужежения (норму накопления) в национальном доходе, а ΔN — предельное отношение капитала — продукция, показывающее, сколько единиц капитала необходимо инвестировать, чтобы получить единицу прироста национального дохода.

Нетрудно видеть, что этот показатель аналогичен показателю удельной капиталоемкости продукции, который широко используется при составлении плана развития народного хозяйства в СССР и других социалистических странах.

Для практических вычислений авторы рекомендуют пользоваться «средним» отношением капитал — продукция, которое есть не иное, как показатель фондоемкости продукции. В таких странах, как США, ФРГ, Японии, Норвегии, по свидетельствам авторов доклада, отношение капитал — продукция в течение довольно длительного периода должно находиться в пределах 3—4. В последующий период это отношение развивалось для экономики Малайи 2,3, Индии — 2,3, Цейлона — 2,6 и Японии — 4,7.

Для проверки проектируемого роста национального дохода в докладе рекомендуется сравнить расчетный темп с динамикой национального дохода в прошлом, а также с вычислением роста национального дохода на основе возможного увеличения численности и заработной платы на единицу труда. Как видно, такой расчет, вместо того чтобы служить основой планирования общего темпа экономического развития, играет в данном случае позорную роль. Вообще в докладе роль повышения производительности труда в экономическом развитии страны и его планирование не нашли необходимого отражения. Это хорошо видно из следующего их расчета.

Если проектируемый темп роста национального дохода не будет соответствовать росту жизненного уровня, то его необходимо повысить. Например, если при норме бережливости 0/4, отчисления капитал — продукция 4, годовым приростом населения 1,5% темп роста национального дохода составляет 1,5% в год и ставится задача увеличить доход на душу населения на 2% в год, то темп роста национального дохода должен составить 3,5% в год (1,5% + 2%), а для этого норма бережливости должна быть повышена до 14%. В этом арифметически правильном примере делается, однако, существенная качественная ошибка: авторы пытаются доказать, что уровень жизни должен повышаться, а уровень потребления, хотя очевидно, что в приведенном примере их динамика не совпадает.

Характерен еще один пример расчета желаемого темпа роста национального дохода, для предположения, что рост занятости может составить 1,5% в год, а повышение производительности труда — 2% в год, то темп роста национального дохода, необходимый для обеспечения предлагаемого темпа, составит 3,5% в год.

Таким образом, авторы исходят не из прямо планируемого роста занятости, повышения производительности труда и определения на этой основе объективно возможного темпа национального дохода, а напротив, находят желаемый темп роста национального дохода, позволяющий обеспечить предлагаемую занятость.

Какова же должна быть, по мнению авторов, экономическая политика правительства, способствующая максимальной скорости национальной экономики? Если добровольные бережливости и налоги недостаточны для финансирования требуемых инвестиций, то правительству должно попытаться получить иностранную помощь или уменьшить плановые задания. Если невозможно ни одна из этих альтернатив, то добровольные бережливости должны быть дополнены принудительными, то есть — фискальными, для финансирования государственного дефицита. Многие слаборазвитые страны действительно прибегали к этому средству, что приводило к дезорганизации экономики и понижению жизненного уровня трудящихся.

Поскольку правительство не может непосредственно определять объем бережливости и потребления в частном секторе и по-прежнему, по мнению авторов, легче ограничить потребление в частном секторе, чем роста дохода и абсолютного роста потребления, то для национальной экономики рекомендуется сберечь меньше в начале и больше в конце планируемого периода, что приведет к постепенному повышению темпа экономического развития.

Таким образом, то по существу концепция правительства доклада, приспособляющегося к экономическим процессам, не являющимся им управляемыми.

После определения общего темпа экономического развития авторы доклада рекомендуют составлять сравнительно более детальные двухсекторные модели, в которых различают страны, имеющие, например, на сектор, производящий средства производства, и сектор, производящий потребительские товары, или на секторы внутреннего рынка и внешней торговли. К числу этих секторов относятся также разделение экономики на «промышленный» и «сельскохозяйственный» секторы.

Для моделей сектора экономики, производящих средства производства и потребительские товары в докладе и приведен пример, который доклады иллюстрируют разные варианты экономического развития страны.

В первом случае предполагается одинаковый темп роста обоих секторов, который совпадает с темпом роста всей экономики (по-прежнему, свидетельствующая о том, что пре-

имущественное развитие I подразделения авторы доклада не считают объективным экономическим процессом).

Во втором примере, который, по мысли авторов, должен иллюстрировать ускорение экономического развития, потребление в первые два года планируемого периода растет медленнее, чем в последующие, и резко увеличивается в четвертом, последнем году плана. Второй пример, который принципиально правильно отражает объективные закономерности экономического развития, тем не менее показанная более медленный темп роста экономики в целом. Так, преимущественное направление капиталовложений в I подразделение, где отношение капитал — продукция выше, чем во втором, производящем средства потребления, в пределах четырехлетнего плана не компенсирует связанного с этим более медленного прироста национального продукта.

Если же планируемый период увеличить (именно это нужно было сделать в методическом примере), то указанное противоречие исчезнет. В этом случае было показано, что в динамике не существует противоречия между потреблением и накоплением, если, как предполагается, их соотношение экономически обосновано.

Определение объема производства и увеличения производительности мощности в разрезе большого числа секторов предлагается осуществлять на основе динамической модели «затраты — выпуск». В расчете учитываются затраты не только на текущее возмещение, но и на формирование основного капитала каждой отрасли. Практически, по мнению авторов, расчет можно осуществить следующим образом. Предположим, что разрабатывается план на три года. Из общеокономических моделей известна величина национального дохода, потребления и экспорта для каждого из трех лет. Сначала рассчитываются потребности в средствах производства, исходя из темпа прироста каждой отрасли, действующей на потребление и на экспорт. Далее определяется уровень производительности мощности каждого сектора. На основе этих данных находят величину продукции каждой отрасли для текущего производства. Если из мощности отрасли вычесть сумму продукции для текущего производственного потребления, а также неизпроизведенное по плану потребление и экспорт, то оставшуюся часть продукции каждой отрасли можно «направить» для инвестиций.

После этого, располагая коэффициентами капитала, можно определить увеличение мощности отраслей в соответствии с изложенным методом расчета. Полученная характеристика мощностей отраслей представляется собой исходный пункт для расчета плана следующего года и т. д. После каждого расчета авторы доклада рекомендуют корректировку как основных параметров плана, так и коэффициентов на основе полученных достижений в области производства. Повторный расчет приводит к созданию более согласованного решения поставленной задачи.

Разрабатывая план на несколько лет,

необходимо добиться оптимального выбора мощности для достижения максимального экономического прироста дохода. При практическом использовании динамической модели возможны некоторые осложнения. Например, могут появиться избыточные мощности в некоторых секторах, особенно при которых повышается избыточные мощности, то остается проблема выбора альтернативных планов инвестиций. Плана, при котором возросшая мощность в наибольшей степени соответствует потреблению и экспорту, при этом, как предполагается, является эффективным способом накопления капитала. Этот способ накопления можно определить на основе модели линейного программирования.

Динамические модели весьма полезны для проведения плановых расчетов, но, по мнению авторов, имеют два недостатка: 1) они не пригодны для выбора технологического способа производства и 2) не учитывают ограничений. Все эти задачи предлагается решать методом модели линейного программирования.

Модель линейного программирования отличается от модели «затраты — выпуск» прежде всего тем, что в ней количество технологических способов может быть больше, чем число секторов. Эта модель позволяет находить оптимальный выбор производственных способов при заданных ограничениях в ресурсах. Выбор осуществляется на основе модели, которая выявляет или минимизирует определенную линейную функцию, например максимизирует потребление к какому-либо моменту в будущем.

В приложениях выше изложен модели необходимо больше количество данных: таблицы коэффициентов текущих затрат, таблицы коэффициентов капитала, функции спроса на продукцию каждой отрасли, коэффициенты труда, коэффициенты продаж и возможных альтернативных технологических способов производства. Необходимо иметь в виду, что такие расчеты требуют большого количества информации и могут выполняться только с помощью быстродействующих электронных машин.

В докладе рассматривается вопрос о разработке плана в территориальном разрезе. Этот чрезвычайно сложный вопрос рассматривается в докладе в основном в терминах плана, рекомендуется положить многоотрасльную и многоотрасленную динамическую модель Я. Тиббергера. Изложено этой очень сложной модели изложено мало места. При этом авторы доклада предлагают, чтобы в развитии, предлагается решить, во-первых, задачу достижения максимального уровня производства конкретных видов продукции (в натуральном выражении) с учетом возможных ограничений, связанных с ресурсами. Во-вторых, задача может решаться в равномерном распределении спроса на

труд, с тем чтобы оставить население на месте. В этом случае максимально возможного уровня производства добиться нельзя. В-третьих, цель может состоять в том, чтобы достигнуть максимально возможного выраживания доходов по различным районам. В-четвертых, может быть поставлена задача достижения одинакового темпа роста дохода в различных районах.

Вопросам планирования подготовки кадров в докладе, к сожалению, уделено очень мало внимания, и высказанные соображения носят слишком общий характер. Между тем подготовка квалифицированных кадров в слаборазвитых странах имеет не меньшее значение, чем поиск источников финансирования инвестиций.

В целом доклад носит отпечаток формального построения моделей. Автор не указывает, где и когда использовались тот или иной тип моделей, насколько практически эффективен каждый из выдвинутых методов. Имеющиеся в докладе приложения, посвященные математическому описанию рассматриваемых моделей, носят слишком специальный математический характер

по сравнению с основным текстом доклада.

Большинство рекомендаций доклада исходит не из проверенных практикой приемов и методов планирования развития народного хозяйства, а из абстрактных формальных схем разработки плана. Поэтому в докладе совершенно не рассматриваются конкретные методы составления различных разделов плана и пути претворения плана в жизнь.

Давая общую оценку рецензируемой нами работе, хочется отметить, что попытка, предпринятая ЭКАДВ по разработке методов планирования экономического развития для слаборазвитых стран, является, конечно, положительным моментом в деятельности ООН. Однако в дальнейшем необходимо, чтобы при подготовке такого рода материалов учитывался и обобщался опыт социалистических стран, которые на практике осуществляют планирование экономики и добиваются успеха в выполнении поставленных задач.

С. Копылова,
Ю. Шнырова

Информация

Совещание экспертов стран—членов СЭВ по вопросам международных экономических сопоставлений

В сентябре — октябре 1962 года в Москве состоялась встреча экспертов Постоянной рабочей группы по национальному доходу и Расчетной рабочей группы Постоянной комиссии СЭВ по экономическим вопросам. Во встрече приняло участие более 80 специалистов — работников плановых и статистических органов, научно-исследовательских институтов и других организаций. Они обсудили ряд основных творческих и методологических вопросов международного сопоставления стоимостных экономических показателей развития народного хозяйства социалистических стран. Эти материалы включили единую методологию исчисления показателей фонда потребления национального дохода, единую номенклатуру товарных групп для многостороннего сопоставления фонда по-

требления. В этой связи была проведена большая работа по согласованию списка товаров (услуг), используемых для подсчета фонда потребления, методы исчисления индексов цен, проблемы взвешивания и т. д.

Были рассмотрены также вопросы, связанные с особенностями сопоставления валовой и конечной продукции сельского хозяйства, согласована номенклатура сельскохозяйственной продукции, порядок пересчета во из национальной валюты в рубли и в валюту других стран.

Встреча экономистов, которая проходила в деловой дружеской обстановке, способствовала решению актуальных вопросов, связанных с дальнейшим углублением экономического сотрудничества социалистических стран.

ЧИТАЙТЕ В № 12 ЖУРНАЛА СТАТЬИ:

О принципах установления уровня отраслевой рентабельности в оптовых ценах.

О сырьевой базе синтетических материалов.

О методике расчета производительности труда.

О проблемах научно-технического прогресса.

Продолжится обсуждение вопросов совершенствования внутризаводского планирования, хозрасчета, методики и организации плановой работы на предприятиях.