

⁽⁶⁾ ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

8

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
БИБЛИОТЕКА
при Госплана СССР
АВГУСТ
1966

ЭКОНОМИКА

Плановое Хозяйство

8

август

1966

ГОД ИЗДАНИЯ
XLIII

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Резервы роста производительности труда

А. Голов

Повышение производительности труда — это коренная проблема коммунистического строительства, от решения которой зависит рост общественного богатства и жизненного уровня советского народа. Постоянно увеличивающаяся производительность общественного труда является решающим материальным условием победы нового общественного строя. Еще в первые годы Советской власти В. И. Ленин видел в «повышении, в общенациональном масштабе, производительности труда» материальное условие введения социализма¹.

Директивами XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства страны предусмотрено, что среднегодовой прирост годовой выработки в расчете на одного работающего в промышленности составит в 1966—1970 годах 5,9—6,2%. За счет повышения производительности труда будет получено около 78% прироста продукции. Эта задача будет решаться в пятилетке на основе эффективного использования трудовых и материальных ресурсов, что в свою очередь предопределяет и предполагает повышение эффективности общественного производства. Наряду с ростом производительности труда эффективность общественного производства будет обеспечиваться путем рационального размещения производительных сил и использования трудовых ресурсов по экономическим районам и отраслям на основе органической увязки масштабов производства, капитального строительства и распределения материальных ресурсов, углубления процесса общественного разделения труда и улучшения производственных связей. Эффективность общественного производства определяется также масштабами применения индустриальных методов производства и прогрессивных технологических процессов, степенью прогрессивности орудий труда и их фактической отдачей в единицу времени.

Повысить эффективность производства на уровне предприятия — значит добиться разумного соответствия между возможностями современной техники и прогрессивными организационными условиями ее

¹ В. И. Ленин, Соч., т. 27, стр. 217.

эксплуатации, четкой, синхронной работы всех звеньев, рационального сочетания в пропорциях основного и вспомогательного производства, согласованности производственной программы с ее материально-техническим обеспечением, внедрения научных методов организации производства и труда. Рост производительности труда был и остается синтетическим показателем эффективности общественного производства. Следовательно, главным условием повышения экономической эффективности производства является максимальное использование имеющихся резервов и прежде всего резервов роста производительности труда.

Под резервами роста производительности труда следует понимать реальные возможности совершенствования техники, технологии, методов организации производства и труда и улучшения хозяйственно-организаторской деятельности с целью сокращения затрат общественного труда на единицу продукции.

Осуществление хозяйственной реформы, внедрение новых методов планирования и экономического стимулирования позволит в еще большей мере использовать резервы производства для выполнения намеченных XXIII съездом КПСС заданий в области развития материального производства и повышения его эффективности. Практическая реализация разработанных центральными (1965 год) Пленумом ЦК КПСС принципов создаст благоприятные условия, при которых в полном использовании внутрипроизводственных резервов одинаково заинтересованы как общество в целом, так и каждый трудящийся. В этом суть экономической реформы, ее основное принципиальное направление. С одной стороны, свободное маневрирование материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, уменьшение количества директивных показателей дает возможность предприятиям принимать наиболее экономичные решения с учетом конкретных условий производства. С другой стороны, чтобы обеспечить высокий уровень рентабельности и прибыли и создать прочную экономическую основу для эффективного материального стимулирования, предприятия в новых условиях заинтересованы в максимальном использовании резервов производства, прежде всего резервов роста производительности труда.

На всех предприятиях, переведенных в I квартале 1966 года на новые условия, разрабатываются нормативы материальных и трудовых затрат, загрузки машин и оборудования, вводится полный хозрасчет, выявляются резервы производства. С этой целью на предприятиях создаются различные творческие объединения. Так, на Краснодарском мясокомбинате были организованы комплексные бригады из рабочих, инженеров, экономистов, техников, которые выявили в цехах, на участках, в бригадах возможности улучшения организации производства, разработали схемы рациональной расстановки рабочих, предложения по улучшению нормирования.

Новая система ломает устаревшие представления и привычки, преодолевает силу инерции, меняет психологию людей. Рабочие, инженеры и техники сейчас заинтересованы в рациональном использовании основных фондов и оборотных средств, в экономном использовании всех ресурсов предприятия. Командный состав предприятий учится мыслить новыми категориями, более правильно отражающими современный этап развития социалистической экономики.

Перевод предприятий на новый порядок планирования и расширения их хозяйственной самостоятельности предъявляет высокие требования к технико-экономическому анализу резервов роста производительности труда, широкой экономической подготовке кадров, овладению научными методами организации труда и управления производством. В этих вопросах наша экономическая наука находится в долгу

у предприятий. Еще мало подготовлено методических работ, которые бы в полной мере были пригодны для анализа резервов и их количественной оценки. Обращает на себя внимание неподготовленность экономистов, особенно на мелких и средних предприятиях, к практическому использованию имеющихся методических разработок. Нередки случаи, когда экономисты и плановики предприятий, не желая расставаться с привычными методами аналитической и плановой работы, недостаточно используют накопленный опыт анализа и планирования резервов производства.

В современных условиях повышение уровня технико-экономического обоснования планов невозможно без разработки и широкого применения прогрессивных нормативов, которые в максимальной степени учитывали бы использование имеющихся резервов роста производительности труда. Эти нормативы должны опираться на анализ объективно действующих факторов, оказывающих влияние на уровень и структуру трудовых затрат (тип, масштаб и характер производства, состав и прогрессивность применяемых средств труда, уровень специализации и др.). Применение этих нормативов в планировании позволило бы не только определить величину резервов роста производительности труда, но и правильно установить направления и оценить результаты внедрения новой техники и технологии, прогрессивных форм организации производства и труда на каждом предприятии.

В настоящее время министерства и ведомства заканчивают разработку пятилетнего плана. Основные его задания будут доведены до предприятий, которым предстоит встать с учетом конкретных условий производства, обосновать главные показатели собственного перспективного плана, разработать организационно-технические мероприятия, обеспечивающие более значительный рост производительности труда по сравнению с истекшей семилеткой.

В нашей промышленности проведена большая работа по совершенствованию технологии. Однако возможности, которые открываются в этой области наука и инженерная практика, далеко еще не исчерпаны.

Важнейшим путем повышения эффективности производства является непрерывное совершенствование технологии. Можно привести немало примеров, когда рост производительности труда и увеличение на этой основе выпуска продукции, повышение эффективности производства обеспечивается за счет совершенствования технологии производства. В нашей стране разработан и широко применяется метод интенсификации процессов плавления кислорода. Так, в мартеновском цехе Макеевского металлургического завода применение кислорода и природного газа позволило добиться самого высокого в мире сжигаемого газа квадратного метра пода печи. Стапельплавильный завод «Запорожсталь» на печях большого объема получают 11,3 тонны стали с квадратного метра пода печи, что на 20% превышает аналогичный показатель, достигнутый на Магнитогорском, Череповецком комбинатах; на «Амурстали», Коммунарском и других заводах. Если бы все мартеновские цехи страны повысили сжигание с квадратного метра пода печи до уровня передовых заводов, то на действующих агрегатах можно было бы увеличить выработку стали примерно на 30%, что равнозначно вводу в эксплуатацию двух таких гигантов, как Магнитогорский металлургический комбинат.

В настоящее время в черной металлургии более половины чугуна, почти три четверти прироста стали, две трети прироста проката получены на действующих предприятиях за счет интенсификации технологических процессов. Благодаря этому коэффициент использования полезного объема доменных печей на многих металлургических заводах

СССР превышает аналогичный показатель, достигнутый в США и других капиталистических странах.

На цементных заводах значительный эффект достигается в результате применения дешевых минерализаторов для интенсификации процесса обжига клинкера. При этом в качестве минерализаторов используются отходы ряда химических производств. Как показывают исследования, увеличение использования минерализаторов обжига клинкера в 10 раз, что вполне реально, позволит получать на тех же мощностях дополнительно до 2 миллионов тонн клинкера ежегодно, что равносильно строительству двух новых мощных цементных заводов.

Крупными резервами располагает машиностроительная промышленность, особенно в области внедрения прогрессивных методов литья, штамповки, сварки. Применение точных заготовок в машиностроении позволяет в 5—6 раз снизить затраты труда на механическую обработку, до минимума сократить потери металла. Достаточно сказать, что коэффициент использования металла в результате применения точных заготовок повышается в 2—3 раза.

Имеются резервы в легкой и пищевой промышленности. От быстрого развития этих отраслей во многом зависит более полное удовлетворение растущих материальных и культурных потребностей, повышение уровня жизни нашего населения. За годы семилетки около 80% прироста объема производства этих отраслей было получено за счет повышения производительности труда. Однако темпы роста производства товаров народного потребления еще недостаточны. Непрерывный рост доходов населения, обеспечение растущего спроса обуславливает необходимость более быстрого развития отраслей легкой и пищевой промышленности.

Директивами XXIII съезда КПСС по новому пятилетнему плану предусматривается ввод в действие большого количества новых, усовершенствованных новейшим оборудованием предприятий и цехов. В настоящее время разработаны проекты создания полностью автоматизированных текстильных предприятий. Фабрике-автомату свойственна не только новая технология, но и принципиально новая организация труда. Производительность труда на этих фабриках увеличивается в 3,5—4 раза.

Однако в ближайшие годы генеральным направлением в ускорении темпов развития легкой и пищевой промышленности остается максимальное использование имеющихся внутрипроизводственных резервов и прежде всего интенсификация технологических процессов на действующих предприятиях. В частности, в кожевенном производстве значительный эффект дает новая химическая технология, основанная на ускоренных методах ферментации. При переработке этим методом 1 миллиона овчин выход шерсти увеличивается на 400 тонн, а экономический эффект достигает 1 миллиона рублей. Использование на ряде фабрик новых кубовых красителей позволяет уменьшать затраты почти на 20%.

Применение в швейной промышленности клевого крепления деталей только в 10% выпускаемой верхней одежды позволит сэкономить труд 6—8 тысяч человек, в обувной промышленности использование полуавтоматов в производстве рвантовой обуви из формованных узлов и деталей дает возможность в 1,5—2 раза повысить производительность труда.

В текстильной промышленности новый процесс — изготовление объемной пряжи химическим путем — позволяет получить дешевое сырье для производства трикотажа, заменяющее по своим свойствам дорогую шерсть. Затраты труда при этом сокращаются в 1,5 раза. Широкое развитие получает производство высокоэкономичных нетка-

ных материалов. Как показывает опыт фабрики имени Сакко и Ванцетти, при годовом выпуске 3,5 миллиона метров хлопчатобумажного ватина сбегается труд 214 рабочих.

Все эти примеры свидетельствуют о том, что легкая и пищевая промышленность располагает большими резервами роста производительности труда и снижения себестоимости. Задача состоит в том, чтобы привести эти резервы в действие.

Технический прогресс по всем отраслям народного хозяйства и максимальная экономия общественного труда в значительной мере определяются масштабами применения химических материалов и химических методов в производстве. Использование синтетических продуктов в промышленном производстве ведет к значительной экономии общественного труда. Так, затраты на производство синтетического этилового спирта в 10—11, а синтетических жирных кислот в 14—16 раз меньше, чем при получении их из пищевого сырья.

Внедрение новых химических материалов позволяет коренным образом изменить технологию переработки и во многих случаях вводит химические методы производства вместо трудоемких механических. Химизация открывает широкие возможности для интенсификации производственных процессов.

По данным НИИТЭХИМА, в настоящее время на переработку одной тонны фенольных пресспорошков в готовые изделия расходуется в среднем 550—650 человеко-часов. Для изготовления такого же количества изделий из металла требуется затратить 1700—2100 часов, или в 3—2,2 раза больше. Подсчеты показывают, что использование тонны полимеров позволяет сэкономить труд трех-четырех рабочих в черной и цветной металлургии и трех — в машиностроении. Совокупная экономия труда (в добывающей и перерабатывающей промышленности) составляет в расчете на тонну фенольных пресспорошков 1,3—1,4 тысячи часов. Это значит, что от применения 50 тысяч тонн этих пресспорошков только в машиностроении экономится более 65 миллионов часов, что равнозначно сбережению труда 35 тысяч человек.

Партия наметила крупные меры по ускоренному развитию химической промышленности. Это позволит уже в ближайшие годы значительно увеличить масштабы химизации народного хозяйства.

Повышение производительности труда неразрывно связано с совершенствованием организации производства, особенно с его специализацией. В промышленности созданы специализированные отрасли производства. Однако до последнего времени в нашей многоотраслевой экономике недопустимо медленно развиваются межотраслевые специализированные производства.

В промышленности СССР исторически сложилась и ныне является господствующей универсальная система обслуживания производства. Большинство отечественных предприятий, в отличие от зарубежных, имеет в своем составе весь комплекс цехов основного производства, а также многочисленные, подчас карликовые и технически слабо оснащенные вспомогательные цехи и службы: электростанции, котельные, кислородные станции, цехи по ремонту и модернизации оборудования и изготовлению запасных частей к нему, модельные, инструментальные, термические, транспортные, а кроме того — собственные склады, базы и пр. Если раньше подобный универсализм был оправдан, то сейчас он экономически нецелесообразен.

Универсализм обуславливает неблагоприятное соотношение между численностью основных и вспомогательных рабочих, сдерживает рост производительности труда. Во вспомогательных цехах из-за относительно небольшого объема и слабой оснащенности техники производительность труда весьма низка, а себестоимость продукции (или услуг)

соответственно высока. Универсальный характер производства осложняет осуществление научной организации труда.

Современная, как отечественная, так и зарубежная практика показывает, что во многих случаях продукция или услуги, полученные со стороны, от специализированных предприятий (электроэнергия, пар, горячая вода, жидкий или сжатый кислород, инструмент, приспособления, оснастка и т. д.), обходятся в несколько раз дешевле собственной, ибо массовость ее производства на специализированных предприятиях, оснащенных высокопроизводительной техникой обеспечивает высокую производительность труда, наименьшую затрату средств и низкую себестоимость.

Нельзя признать экономически оправданным и создание заводо-гигантов. Подобное направление в развитии экономики не отвечает современным требованиям технического прогресса. Заводы-гиганты с замкнутым циклом производства трудно управляемы; выработка на них, как правило, более низкая, чем на сравнительно небольших специализированных предприятиях.

В условиях планового хозяйства имеются все возможности для проведения единой технической политики в области создания и эффективного использования машин и станков на основе разработки прогрессивных принципов и методов организации производства и труда. Экономически наиболее целесообразными формами организации промышленного производства является специализация и кооперирование.

В текущем пятилетии одной из важнейших задач является завершение предметной специализации. В настоящее время многие предприятия производят обширную номенклатуру изделий, что снижает возможности организации поточного производства. Так, в химическом машиностроении около 70% изделий производится партиями до 3 штук, 13% — до 5, 5% — до 50 и менее 12% — свыше 50 штук. В то же время выпуск многих однотипных и однотипных изделий распылен по большому числу предприятий. Так, металлорежущие станки производятся на 400 предприятий, приборы — более чем на 360, башенные краны — на 47, насосы — на 260, зубчатые колеса — на 2000 и т. д.

Существенные недостатки имеются в развитии наиболее прогрессивных форм специализации — технологической и поточной. Именно этим объясняется тот факт, что на машиностроительных предприятиях производится почти все необходимые заготовки и детали. Из каждых 100 машиностроительных предприятий 99 сами изготавливают зубчатые колеса, 65 — крепежные метизы, 71 — чугунные литые, 57 — цветные литые, 84 — поковки, 76 предприятий — штамповки и т. д.

Для повышения уровня специализации необходимо на базе унификации, нормализации и стандартизации сократить номенклатуру и многообразие изделий, устранить неоправданную распыленность производства однородной продукции. Следует создать широкую сеть поточной и технологически специализированных предприятий и цехов, с тем, чтобы полностью удовлетворить потребности предприятий с предметной специализацией в стандартизованных, нормализованных деталях, заготовках и других изделиях массового применения. Для этой цели можно использовать действующие мощности в каждой отрасли промышленности. Одновременно с созданием таких предприятий надо организовать специализированное производство по выпуску изделий массового межотраслевого применения.

Одним из важных факторов роста производительности труда является улучшение организации вспомогательного производства. В этом отношении еще многое предстоит сделать. Например, необходимо осуществлять крупные мероприятия по улучшению организации ремонта оборудования. В настоящее время в большинстве отраслей промыш-

ленности почти нет специализированного ремонтного хозяйства. Ремонт производится преимущественно в условиях единичного производства, в неприспособленных для эффективной механизации помещениях. Как правило, при капитальном ремонте оборудования применяется устаревшая технология. Уровень механизации труда на ремонтных работах весьма низок. Так, в машиностроении доля ручных работ достигает 73%, что в 2,5 раза выше, чем в основном производстве; на металлургических предприятиях уровень механизированного труда в ремонтных службах в общих трудовых затратах в 2 раза ниже, чем в основных производственных цехах, а доля вспомогательных рабочих в отрасли с учетом рабочих, занятых ремонтом и обслуживанием оборудования в основном производстве, достигает 75%.

В связи с этим трудоемкость ремонтных работ чрезвычайно высока. В ряде случаев затраты труда на капитальный ремонт машины значительно превышают трудоемкость их изготовления. Основная причина высокой трудоемкости капитального ремонта состоит в том, что предприятия не обеспечиваются сменными деталями и узлами. В силу этого прогрессивный узловой ремонт оборудования в промышленности еще не получил широкого развития. Попытки крупных предприятий организовать серийный капитальный ремонт наталкиваются на непреодолимые трудности, связанные с разномодельностью парка и крайне недостаточной унификацией основных узлов станков и машин. Это прежде всего относится к энергетическому оборудованию. Особенно плохо обстоит дело с ремонтом металлорежущего оборудования в машиностроительных предприятиях.

В текущем пятилетии целесообразно создать специализированные предприятия и цехи для ремонта наиболее распространенных моделей станков и машин и производство запасных частей для нужд отдельного экономического района. На таких предприятиях станет возможным использовать высокопроизводительную технику, прогрессивную технологию, что обеспечит не только сокращение затрат труда, но и высокое качество ремонта. Опыт создания крупных специализированных вспомогательных производств в черной металлургии свидетельствует об огромном экономическом эффекте этого направления. На специализированных ремонтных предприятиях в цехах по изготовлению запасных частей и узлов, по производству изложниц, например, на «Запорожстали», «Криворожстали» и других заводов производительность труда в 3 и более раз выше, чем на неспециализированных предприятиях. Вместе с тем в этой отрасли остро встал вопрос о создании крупных специализированных предприятий для проведения ремонтных работ, изготовления деталей и сменного оборудования, изложниц, шлаковых чаш, шихтовых мульд, засыпных аппаратов и др. Очевидно, назрела необходимость рассмотреть вопрос о расширении мощностей на предприятиях станкостроительной, электротехнической и других отраслей машиностроения, производящих основное технологическое оборудование, для увеличения выпуска запасных частей к нему. Одновременно с этим на предприятиях, где это экономически оправдано, следует осуществить внутривзводскую специализацию ремонта оборудования путем организации централизованных участков серийного изготовления запасных частей.

Неотложной задачей является специализация инструментального производства, что в первую очередь касается машиностроения. Специализированная отрасль по производству инструмента значительно отстает в своем развитии от машиностроения в целом. Инструментальные заводы обеспечивают лишь около четвертой части всей потребности машиностроительных предприятий в инструменте и оснастке и на две трети потребность в нормальном инструменте.

Необходимо упорядочить практику планирования специализации. Для этого целесообразно разработать единый план развития специализации производства, который являлся бы составной частью народно-хозяйственного плана. В этом плане следует предусмотреть проведение наиболее рациональных мероприятий по специализации, определить степень их экономической эффективности, а также круг, объем и последовательность работ на каждом министерству. Целесообразно рассмотреть вопрос о порядке и сроках ввода специализированных предприятий для производства узлов и деталей многоотраслевого применения. При вышесказанных объемах производства и высоких темпах технического прогресса всемерное повышение уровня специализации и кооперирования должно стать одной из главных задач текущего пятилетия в области совершенствования промышленного производства.

Большие резервы роста производительности труда и эффективности промышленного производства заключаются в улучшении организации и повышении уровня механизации транспортных и складских работ. В настоящее время потребность народного хозяйства в оборудовании для механизации транспортных работ удовлетворяется только на 40—50%. При этом около 30% номенклатуры выпускаемого транспортного оборудования является устаревшей.

Увеличение выпуска подъемно-транспортных и погрузочно-разгрузочных средств, рациональная организация складского хозяйства в промышленности позволят высвободить большое количество рабочих для использования их в основном производстве.

Важным условием роста эффективности промышленного производства является обеспечение условий для ритмичной работы предприятий. А это во многом зависит от улучшения материально-технического снабжения и состояния оперативно-календарного планирования производства. Неритмичная работа предприятий наносит большой ущерб, следствием ее, как правило, является неудовлетворительная загрузка оборудования и массовые простои рабочих.

В народнохозяйственном плане следует предусмотреть значительное увеличение новейших средств оргтехники, промышленного телевидения, систем дистанционных датчиков для контроля за работой оборудования, различных технических средств связи между рабочими местами, ремонтными и другими обслуживающими подразделениями. Осуществление этих мер является необходимым условием выполнения заданий, намеченных директивами XXIII съезда Коммунистической партии.

Хозрасчет в совхозах и цены

Л. Грушецкий,

ст. научный сотрудник
ВНИИЭСХ

В связи с предстоящим переводом совхозов на полный хозяйственный расчет встает вопрос о необходимости создания надежного механизма регулирования производства сельскохозяйственной продукции и стимулирования расширенного воспроизводства в каждом нормально работающем хозяйстве. Важнейшее место при этом принадлежит экономически обоснованным ценам.

В нашей экономической литературе в последнее время получило широкое распространение мнение о том, что совершенствование цен должно идти по линии отказа от бюджетного финансирования капитальных вложений и покрытия убытков совхозов, а перераспределение недостающих им средств осуществляться через сдаточные цены. Предполагается, что они будут сформированы на основе принципа возмещения среднезональных затрат на производство продукции и создания необходимых накоплений для расширенного воспроизводства.

В целях более точного учета локальных издержек производства в 1965 году было произведено разукрупнение ценовых зон на основные продукты. В РСФСР, например, вместо семи зон по зерновым культурам было образовано 25 и установлено 15 уровней цен, по мясу крупного рогатого скота вместо семи — 17, по мясу свиней и овец вместо семи — 14, а по молоку — 12 зон. В Оренбургской, Пензенской, Липецкой областях, в Краснодарском крае, Татарской АССР и других районах страны, проведено внутризональное районирование сдаточных цен по производственным управлениям, что способствовало выравниванию рентабельности совхозов по отдельным зонам производства.

Однако и такой подход к планированию цен не разрешает, на наш взгляд, полностью вопрос обеспечения рентабельности каждому нормально работающему совхозу. Дело в том, что среднезональные различия в природно-экономических условиях бывают порой значительно меньшими, чем различия внутри производственных управлений. При единых ценах этот факт отрицательно влияет на отраслевую и общую рентабельность совхозов, работающих на относительно худших землях. Анализ показывает, что действующие зональные сдаточные цены (как и повышение до уровня закупочных) не отражают издержек производства в пределах микрорайонов и отдельных хозяйств, а значит, не могут служить основой создания экономических условий для производственной деятельности совхозов. Это обстоятельство будет серьезно препятствовать внедрению в них хозрасчета.

Дальнейшее совершенствование среднезонального принципа планирования сдаточных цен путем установления более дробной внутриобластной дифференциации по производственным управлениям, как показывает практика, не разрешает проблемы.

Так, в 1965 году для Липецкой области были утверждены сдаточные цены на рожь и пшеницу по группам районов с дифференциацией, например, на пшеницу с 69 до 79,5 рубля за тонну. Рассмотрим, какой при этом достигается экономический эффект, на примере совхозов Гря-

зисного производственного управления. В этом управлении важна проведена работа по внедрению внутрирайонной специализации сельскохозяйственного производства. Анализ показал, что при глубокой специализации и новых сдвигов в ценах общесельскохозяйственная рентабельность совхозов Грязинского управления составит 5%, в том числе по растениеводству — 30%, а животноводство остается убыточным. Кроме того, анализ производственно-финансовой деятельности совхозов управления показал, что дифференцированные по районам сдаточные цены не смогут обеспечить нужную рентабельность всем совхозам и расширение их производства. Совхозы, ведущие хозяйство в объективно худших условиях, останутся убыточными и возместят свои производственные затраты лишь на 80%.

При реализации продукции по закупочным ценам рентабельность совхозов управления повысится и составит 11%, в том числе по растениеводству — 38%, а животноводство даже при этих ценах останется убыточным. Значительно возрастет разрыв в уровне рентабельности совхозов. Хозяйства, использующие лучшие по качеству земли, при реализации продукции по закупочным ценам будут иметь норму общей рентабельности производства до 27%, а совхозы, имеющие худшие земли, останутся убыточными.

Приведенные примеры показывают, что даже при глубоко выраженной специализации производства внутриобластной дифференциации заготовительных цен не в состоянии учесть имеющиеся природные и экономические различия в условиях работы и обеспечить хозяйствам необходимую рентабельность. Поэтому для целого ряда совхозов hozрасчет при существующем ценообразовании будет затруднен, причем это относится к совхозам почти каждой сельскохозяйственной зоны. И если это обстоятельство не учитывается в практике ценообразования, то значительная часть хозяйств неизбежно оказывается низко рентабельной или планово-убыточной, что подтверждается анализом хозяйственной деятельности большого количества совхозов по ряду областей РСФСР, Казахской ССР и других республик.

Рассматривая вопрос о совершенствовании сдаточных цен, нельзя не считать за следующий фактом. В последние годы, как известно, наметилась прогрессивная, на наш взгляд, тенденция сближения уровней сдаточных и закупочных цен. Различия в уровне цен сохранились главным образом на такие сельскохозяйственные продукты, как зерновые, лен, табак, мясо крупного рогатого скота, свиней, птицы, шерсть и некоторые другие. Вместе с тем расчеты показывают, что повышение сдаточных цен до уровня заготовительных потребует примерно 1,5 миллиарда рублей в расчете на заготавливаемую продукцию. Последние будут не только на уровне закупочных, но и примерно в 1,4 раза их превосходить. При этом возникает вопрос, насколько оправдано себя наличие далеко не одинаковых уровней цен на сырьевую и колхозную продукцию, если экономические условия хозяйствования для колхозов и совхозов будут по существу одинаковы. Таким образом, предлагаемые некоторыми экономистами изменение сдаточных цен — задача непростая и требует более тщательного и детального изучения.

Преодолеть недостаток зонального принципа построения заготовительных цен на сельскохозяйственную продукцию можно либо путем введения фиксированных рентных платежей за пользование лучшими землями, либо применения расчетных цен.

Регулирование (выравнивание) уровня рентабельности совхозов введением фиксированных платежей с прибылей предполагает установление сдаточных цен по худшим условиям производства, что привело бы к значительному повышению заготовительных, а возможно, и розничных цен.

Практика образования цен на сельскохозяйственную продукцию в нашей стране, а также в других социалистических странах свидетельствует, что в основе заготовительных цен лежат средние затраты труда. Однако это ни в коей мере не означает, что ликвидированы различия в природно-климатических условиях, обуславливающих неодинаковую производительность труда и себестоимость продукции. При зональном принципе построения сдаточных цен разные условия производства служат причиной образования дифференцированных прибылей и убытков. В связи с этим, на наш взгляд, необходимо зональный принцип установления цен сочетать с гибкой системой групповых расчетных цен, что способствовало бы перераспределению накопленных внутри зоны, покрывало бы издержки производства каждого нормально работающего совхоза¹.

Сдаточные цены, по нашему мнению, следует совершенствовать так, чтобы они более полно отражали затраты совхозов на производство сельскохозяйственных продуктов не только по выделенным ценовым зонам, но в необходимых случаях и по отдельным хозяйствам. Для этого следовало бы использовать децентрализованный метод планирования зональных сдаточных цен посредством внедрения в практику, когда этого требуют условия, групповых расчетных внутриотраслевых цен. Однако это не значит, что придется планировать цены для всех совхозов. Для каждой зоны целесообразно будет установить шкалу нескольких уровней сдаточных цен на два-три основных продукта, дающих основные денежные доходы (зерно, мясо, молоко), и пользоваться ими подобно системе двух префскуантов цен в промышленности. Зональные сдаточные цены будут служить базой для установления расчетных.

Опыт построения зональных расчетных цен уже имеется. Плановые органы Узбекской ССР отказались от принципа установления сдаточных цен на хлопок-сырец по основным районам его производства. В республике разработаны и применяются групповые расчетные сдаточные цены, учитывающие особенности производства хлопка в каждом совхозе. С этой целью планово-экономический отдел Министерства сельского хозяйства республики тщательно изучил по каждому совхозу фактические данные за пятилетие об урожайности хлопчатника и его себестоимости, о затратах труда на тонну сырья, о ценах реализации и финансовых результатах. При этом были рассмотрены почвенные и водные ресурсы хозяйств, плановые показатели отдельных видов сельскохозяйственных работ, характеризующие различия в себестоимости хлопка: стоимость полива гектара, нормы выработки сельскохозяйственных и хлопкоуборочных машин и т. д. Затем на основе обобщенных показателей урожайности и себестоимости хлопка-сырца, условий производства совхозы республики были разделены на три группы.

56 совхозов первой группы, дающих около половины всего сбора хлопка по совхозам республики, имеют относительно худшие условия производства, а средняя урожайность хлопчатника у них в 2 раза ниже, затраты труда на производство тонны хлопка-сырца в 2 раза выше, а себестоимость в 1,5 раза выше, чем в совхозах третьей группы с лучшими условиями производства. Без применения расчетных цен больше

¹ Под нормально работающим предприятием мы подразумеваем все совхозы, которые независимо от качества земель, местоположения и фондохватности рационально осуществляют свое производство на основе общепринятой в данных условиях агроэкономической технологии и обеспечивают путем выполнения плана-заказа государства повышение производительности и сырьевых ресурсов, необходимых для нужд общества. Поэтому совхозам, нормально ведущим свое хозяйство и оптимизировавшим природно-экономические условия, следует устанавливать сдаточные цены на том же уровне, чтобы они обеспечивали процесс воспроизводства на условиях полного хозяйственного расчета.

половины совхозов первой группы были бы плано-убыточными. Что-бы не допустить этого, республиканские сдаточные цены на хлопок-сырец 1963 года были дифференцированы в соответствии с условиями производства совхозов.

Совхозы Узбекской ССР успешно работают третий год по новым расчетным сдаточным ценам, их основная отрасль — хлопководство — из убыточной превратилась в рентабельную. Если в 1962 году хлопководческие совхозы имели от производства и реализации хлопка убыток, то в 1963—1964 годах рентабельность его производства составила 17%. Новый метод ценообразования обеспечил совхозам получение устойчивых доходов (см. таблицу 1).

Таблица 1

	По республике	В том числе по совхозам		
		ценовые группы		
		1	2	3
Число совхозов	95	56	19	20
Валовой сбор хлопка, тыс. т	1432	685	317	430
Себестоимость 1 т, руб.	272	307	262	222
Цена реализации 1 т, руб.	318	343	301	250
Норма рентабельности, %	17	12	15	30
Чистый доход всего, млн. руб.	66	25	12	29
в том числе				
на 1 т хлопка, руб.	46	36	39	68
на 1 га посева, руб.	90	59	81	168

До введения расчетных цен перераспределение недостающих оборотных средств и прибыли на капиталоуложения производили высшие организации независимо от усилий и результатов производственных коллективов. Это наносило серьезный ущерб хозяйственному принципу ведения хозяйства. С помощью расчетных цен достигается перераспределение прибавочного продукта между хозяйствами в зависимости от фактической трудоемкости выращивания хлопчатника и результатов производственной деятельности каждого совхоза в процессе реализации продукции государству. Так, в среднем за 1963—1964 годы из совхозов третьей и второй групп был перераспределено через расчетные сдаточные цены хозяйствам первой группы 11,6 миллиона рублей чистого дохода, в том числе из третьей группы поступило 6,7 миллиона рублей. В среднем из одного совхоза третьей группы через цены на хлопок-сырец отвлечено и передано совхозам первой группы 337 тысяч, а из второй группы — 178 тысяч рублей. Приrost дополнительных доходов каждого хозяйства первой группы от продажи хлопка по повышенным ценам составил 217 тысяч рублей. Все это не ухудшило финансового положения совхозов третьей и второй групп. Чистый доход на гектар от реализации хлопка-сырца в совхозах третьей группы достиг в 1963—1964 годах 178 рублей, а рентабельность хлопководческой отрасли — 30% при средней по республике 17%.

Таким образом, перераспределение образующихся дифференциальных доходов между совхозами республики при помощи расчетных сдаточных цен вполне осуществимо. Использование этого метода способствует экономическому стимулированию хлопководства в каждом хозяйстве, а следовательно, и увеличению валовых сборов хлопка. Так, по сопоставимому кругу хозяйств среднегодовой валовой сбор хлопка-сырца в совхозах республики в 1958—1962 годах был равен 522 тыся-

чам тонн, а в 1963—1964 годах возрос на 174 тысячи тонн, или на 33%. Причем наиболее высокие темпы прироста валового сбора хлопка-сырца были в экономически слабых совхозах первой группы.

Сравним конечные результаты производства по условиям работы совхозов Узбекской ССР за 1964 год (таблица 2) и проследим влияние различных видов цен на экономику хлопководства.

Таблица 2

Виды цен	Всего по республике	В том числе по группам совхозов		
		I	II	III
1	2	3	4	5
По фактическим расчетным сдаточным ценам:				
норма рентабельности, %	13	8	13	23
чистый доход на га, руб.	70	44	72	135
По единым республиканским сдаточным ценам:				
норма рентабельности, %	13	-2	21	37
чистый доход на га, руб.	70	-8	118	218
По сдаточным ценам, дифференцированным по производственным управлениям:				
норма рентабельности, %	13	1,5	22	38
чистый доход на га, руб.	70	9	122	225

Сравнительный анализ показывает преимущества действующих групповых расчетных цен, которые в значительной мере выравнивают доходность и рентабельность совхозов.

Непосредственное применение расчетных цен и их эффективность можно рассмотреть на примере совхозов Кургантепинского производственного управления Андижанской области. Здесь на хлопок-сырец установлено пять уровней цен: три — на совхозную продукцию и два — на колхозную. Сдаточные цены соответствуют различной себестоимости хлопка-сырца, обусловленные природными особенностями микрозон, что видно из таблицы 3.

Таблица 3

Совхоз	Основные типы почв	За 1963—1964 годы			
		Усредненная себестоимость т, руб.	себестоимость т, руб.	полученный доход на 1 га	Прибыль на 1 га, руб.
Имени Фрунзе	Лугово-сероземные	17	261	5,2	327
«Аим»	Болотно-луговые и лугово-сероземные	18	256	5,1	277
«Савай»	Светлые сероземы	30	183	2,5	270

На протяжении многих лет только совхозу «Савай», располагающему лучшими землями, полями больших размеров, позволяющих производительно использовать сельскохозяйственные машины, реализация хлопка приносила высокую прибыль. Два других совхоза были хронически убыточными.

После введения расчетных сдаточных цен совхозы «Аим» и имени Фрунзе стали прибыльными. Например, за 1963—1965 годы совхоз

«Аим» за счет повышенных дифференцированных цен (по отношению к совхозу «Савай») получил дополнительно 647 тысяч рублей, в том числе за 1963—1964 годы — 248 тысяч. Экономика совхоза «Савай» также не ухудшилась. Ежегодно он имеет не менее миллиона рублей прибыли.

В Узбекской республике совхозы реализуют хлопок-сырец государству по трем уровням групповых расчетных цен, а колхозы — по трем уровням зональных закупочных цен. Если принять во внимание установленную двадцатипроцентную надбавку к ценам хлопка-сырца, вырабатываемого на вновь осваиваемых землях, то оказывается, что в одном производственном управлении практически применяется на один и тот же сорт хлопка, например только по совхозной системе, четыре уровня цен.

Для предотвращения различий в рентабельности хлопкоочистительных заводов, которые могут возникнуть в результате закупки сырья по различным ценам, в Узбекской ССР применяется специальный метод регулирования доходов подобно системе двух преискурантов цен в промышленности. Сущность его в следующем. Хлопок-сырец советских сортов, закупаемый по расчетным сдаточным (закупочным) ценам, учитывается на балансе хлопкоочистительных заводов и включается в себестоимость готовой продукции по единой учетной цене, которая по всем четырем промышленным сортам равна средней республиканской. Если расчетные цены на хлопок-сырец ниже учетной, то разница перечисляется заводу на особый счет Союзглавлегпромсырья. При обратном соотношении цен с этого же счета разница возмещается хлопкозаводам. Кроме того, с особого счета Союзглавлегпромсырья возмещается хлопкозаводам двадцатипроцентная надбавка к сдаточным (закупочным) ценам за хлопок-сырец, вырабатываемый на целинных землях. Введение особой системы регулирования практически позволяет гарантировать необходимый чистый доход хлопковым заводам независимо от уровня фактической цены реализации закупленного хлопка-сырца.

Опыт применения расчетных заготовительных цен показывает, что эта система позволяет нейтрализовать различия природных условий совхозов и обеспечить в каждом из них расширенное воспроизводство, поднять заинтересованность их коллективов в результатах труда. Для более эффективного использования расчетных цен в республике было бы целесообразно провести глубокую их дифференциацию по группам хозяйств. Причем эти цены необходимо строить на научной основе, разграничивая влияние на себестоимость объективных и субъективных факторов, и пересматривать по мере изменения условий производства, но не реже одного раза в пять лет.

Необходимо также учитывать в ценах фондоемкость продукции, рентные платежи за пользование основными и оборотными фондами. Уровень рентабельности в групповых расчетных ценах должен определяться в процентном отношении к среднегодовой стоимости производственных фондов, обслуживающих данную отрасль, чтобы все совхозы в перспективе имели достаточно средств для внесения в бюджет платы за фонды и создания фондов материального стимулирования. При этом следует учитывать изменения издержек производства на единицу продукции, обусловленные колебаниями климатических условий, для чего рентабельность продукции следует определять как отношение прибыли к средней за ряд лет себестоимости.

В общем виде планирование групповых расчетных сдаточных цен на сельскохозяйственную продукцию можно производить по следующей формуле:

$$Ц_p = C + \frac{\Phi_{оск.} + O_{оср.}}{B} K, \quad (1)$$

где $Ц_p$ — расчетная сдаточная цена;

$\Phi_{оск.}$ — среднегодовая стоимость основных фондов;

$O_{оср.}$ — нормируемые оборотные средства;

K — коэффициент зональной нормы рентабельности;

B — валовая продукция по плану;

C — средняя за ряд лет себестоимость продукции.

Коэффициент зональной нормы рентабельности продукции определяется по формуле

$$K = \frac{(Ц_z - C_z) B_z}{\Phi_{оск.} + O_{оср.}}, \quad (2)$$

где K — коэффициент зональной нормы рентабельности данного вида продукции;

$Ц_z$ — зональная сдаточная цена;

C_z — среднегодовая зональная себестоимость продукции;

B_z — валовая продукция зоны по плану;

$\Phi_{оск.}$ и $O_{оср.}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств данной отрасли в зоне.

Исходя из вышеприведенных формул, определим расчетные сдаточные цены на зерно пшеницы совхозов Грязинского производственного управления на основе следующих экономических показателей за 1965 год:

Таблица 4

Группа хозяйств	План валового продукта тыс. руб.	Себестоимость продукции тыс. руб.	Осн. фонды тыс. руб.	Оборотные средства тыс. руб.	Зональная валовая продукция тыс. руб.	Расчетная цена тыс. руб.
Первая	10	68	53	48	69	92
Вторая	15	51	55	51	69	69
Третья	21	36	112	59	69	57
Итого по зоне . .	46	48	220	158	69	69

В данном примере производственное управление выступает как самостоятельная ценовая зона. По формуле (2) находим зональный коэффициент нормы рентабельности:

$$K_p = \frac{(69 \text{ руб.} - 48 \text{ руб.}) \times 46 \text{ тыс. т.}}{220 \text{ млн. руб.} + 158 \text{ млн. руб.}} = 0,0025$$

Используя найденный зональный коэффициент нормы рентабельности, по формуле (1) определяем расчетную цену пшеницы для совхозов первой группы, находящихся в худших природно-экономических условиях:

$$\begin{aligned} \text{расчетная цена 1 тонны} &= 68 \text{ руб.} + \\ &+ \frac{(53 \text{ млн. руб.} + 48 \text{ млн. руб.}) \times 0,0025}{10 \text{ тыс. т.}} = 92 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Расчетная цена на пшеницу для совхозов второй группы будет равна 69 рублям, а третьей — 57 рублям за тонну.

При реализации продукции совхозами Грязинского производственного управления по расчетным ценам были бы получены следующие результаты (таблица 5):

Таблица 5

Группы хозяйств	Прибыль (в руб.)					
	при зональных ценах			при расчетных ценах		
	на центнер	на 1 га посева	на 100 руб. основных и оборотных фондов	на 1 ц	на 1 га посева	на 100 руб. основных и оборотных фондов
Первая	0,1	0,5	0,9	2,5	12,5	24,8
Вторая	1,8	16,2	24,6	1,8	16,2	24,6
Третья	3,3	39,6	39,8	2,1	25,2	25,4

Из таблицы видно, что при зональной и даже внутризональной дифференциации сдаточных цен создаются большие различия в уровне развития хозяйств отдельных групп совхозов, а с помощью расчетных цен это обстоятельство можно преодолеть.

Опасения внедрения расчетных цен ввиду «их сложности», «неприменимости» и т. д. необоснованны. Изучение экономики заготовок сельскохозяйственной продукции в совхозах с точки зрения выявления полных затрат государства (через сдаточные цены и бюджетные ассигнования) показывает, что совхозы всегда реализовали свою продукцию по индивидуальным совокупным затратам в расчете на единицу заготовленного продукта. Это и есть не что иное, как индивидуальные затраты или их «цены». Так, в Грязинском производственном управлении общие затраты государства на производство и заготовку зерна за 1962—1964 годы составили по совхозам, находящимся в худших условиях производства, 8,5 рубля за центнер, а в лучших условиях — 5,1 рубля; мяса соответственно — 162 и 133 рубля за центнер. И так по всем продуктам.

Реализация основных видов сельскохозяйственной продукции специализированными хозяйствами по расчетным сдаточным (закупочным) ценам — прогрессивное явление в практике ценообразования и при дальнейшей теоретической разработке и практической проверке может служить экономической основой обеспечения безубыточной работы хозяйств, производящих в неодинаковых природных и экономических условиях необходимую для общества продукцию.

Предлагаемые меры по совершенствованию сдаточных цен на сельскохозяйственную продукцию, по нашему мнению, позволят ликвидировать низкую рентабельность и плановую убыточность совхозов. При этом повысится роль прибыли в осуществлении расширенного воспроизводства, усилится коллективная материальная заинтересованность рабочих совхозов в конечных результатах производства, что позволит внедрить и использовать хозрасчетный метод и на этой основе обеспечить неуклонный рост сельскохозяйственного производства.

Крупный резерв экономии

А. Желудков,

ст. научный сотрудник
СОПСа при Госплане СССР

За последние годы в развитии лесопильной промышленности достигнуты значительные успехи. По производству пиломатериалов СССР занимает первое место в мире. В 1965 году объем производства пиломатериалов составил 111 миллионов кубометров, тогда как в США он колеблется в пределах 80—90 миллионов кубометров.

Однако в развитии и размещении лесопильной промышленности СССР есть существенные недостатки. Решения о запрещении строительства лесопильных заводов, цехов и установок пилорам в районах, не обеспеченных местными или призывными ресурсами пиловочного сырья, не соблюдаются. Распыленность лесопиления по городам, стройкам и селам малолесных и степных районов растет из года в год. Из 100 тысяч лесопильных рам примерно три четверти установлено в малолесных и безлесных районах и только четверть — в многолесной зоне СССР.

При этом в Европейской части Союза, где находится примерно 15% лесных ресурсов, сосредоточено 77% лесорам, а в многолесной азиатской части, располагающей почти 85% запасов древесины, — лишь 10% производственных мощностей лесопиления. Остальные 13% приходится на степные районы Сибири и среднеазиатские республики.

За годы семилетки в Советском Союзе выпущено примерно 45 тысяч лесопильных рам. Из них предприятиями многолесных районов направлена лишь десятая часть. Министерства и ведомств союзных республик получили 55—58%, а мелкие самозаготовители пиломатериалов (совхозы, колхозы, местные Советы и т. д.) — около 25% лесорам. При этом количество лесопильных рам в безлесных и малолесных районах страны непрерывно растет. Так, при общем увеличении их числа в 1962 году по сравнению с 1958 годом в целом по СССР на 45% в Молдавии их парк вырос на 66%, а в среднеазиатских республиках и Казахстане — на 76%. В планирующие органы ежегодно поступают заявки на 15 тысяч лесопильных рам (в основном полустарших, одноэтажных) с Украины, из Средней Азии, Москвы и других безлесных районов СССР. Этому способствует то обстоятельство, что выпуск высокопроизводительных двухэтажных рам, предназначенных для более мощных лесопильных заводов, за годы семилетки сократился и составил всего лишь 5% их общего количества. Остальные 95% — это в основном маломощные одноэтажные рамы для небольших лесопильных заводов, цехов и временных установок.

В целом по планируемому кругу лесопильных предприятий из 70 тысяч установленных пилорам только 10% двухэтажные, а остальные 90% — полустарые и одноэтажные. Причем в европейских районах Советского Союза находится 70% двухэтажных рам, но из них в многолесной части — лишь 15%. Примерно 25—30% пилорам работает уже более 10 лет и требует замены. Кроме того, по своей конструкции выпускаемые рамы, особенно одноэтажные, морально устарели и должны быть сняты с производства.

Не соответствует современным требованиям станочный парк лесопильно-деревообрабатывающих предприятий. Правда, выпуск деревообрабатывающих станков возрастает с каждым годом. В 1960 году их было изготовлено 42 тысячи, а в 1964 году — свыше 50 тысяч. Однако многие из них — устаревших конструкций, с малыми скоростями резания, маломощные и с низкой производительностью. Нередко новые станки не имеют даже механической подачи дерева к режущему инструменту и обслуживаются вручную. В автоматические линии комплектуются не более 1% установленных станков.

Общее число лесопильных предприятий за последнее десятилетие резко выросло. Теперь их около 42 тысяч. Причем мощных заводов лесопильной промышленности всего лишь 300 (0,7%), средних — 1800 (4,3%). Остальные 40 тысяч (95%) — мелкие одно-, двухрамынные заводы, где механизировано только пиление древесины, остальные процессы выполняются вручную.

Приближенные переработки древесины к источникам сырья путем наращивания производственных мощностей лесопильной промышленности в многолесных районах осуществляется медленно. Планы строительства лесозаводов и лесопильно-деревообрабатывающих комбинатов из года в год не выполняются. По первоначальным наметкам Госплана РСФСР 6. совнархозы Российской Федерации должны были построить в многолесных районах за годы семилетки новые производственные мощности лесопильной промышленности на 20 миллионов кубометров пиломатериалов в год. Фактически введено только на 7 миллионов, да и то за счет строительства новых лесозаводов — лишь на 4 миллиона, а остальные 3 миллиона кубометров — за счет реконструкции действующих. Если же учесть выбытие производственных мощностей за эти годы в связи с износом оборудования, ликвидацией сырьевых баз и по другим причинам, то прирост их окажется в итоге весьма небольшим. В результате ожидаемого переоборудования лесопильных в малолесных и степных районов в места лесозаготовок за годы семилетки не произошло.

В то же время в малолесных и степных районах страны число маломощных, полукустарных лесопильных заводов и цехов быстро росло. Все это привело к тому, что в этих районах, где запасы спелой древесины составляют не более 5% общесоюзных ресурсов, производится 53% пиломатериалов.

Несмотря на очевидные преимущества комбинирования лесопильного с деревообработкой, выработкой древесных плит и целлюлозно-бумажным производством, комплексная переработка древесины внедряется медленно. Все целлюлозно-бумажные, картонные и гидролизные предприятия строятся по-прежнему специализированными, в отрыве от лесопильных. Даже Братский лесопромышленный комплекс фактически построен как обычное целлюлозно-бумажное предприятие без комбинирования с лесозаготовками и лесопилением.

Экономически целесообразно начинать строительство лесопромышленных комплексов с лесопильно-деревообрабатывающих цехов. Это позволяло бы обеспечить строительные организации пиломатериалами и строительными деталями, а капиталоложения в эти цехи полностью окупались бы к моменту пуска в эксплуатацию всего комплекса.

Производственные мощности лесопильной промышленности используются недостаточно, среднегодовая выработка на установленную пилораму снижается. В 1934 году, когда лесопиление в основном размещалось в лесозаготовочных районах и вблизи крупных лесоперерабатывающих баз, в число лесопильных предприятий было в несколько раз меньше, чем теперь, средняя годовая выработка на пилораму составила 7,5 тысячи кубометров, теперь она не превышает 1,5 тысячи кубометров.

Среднегодовая выработка на одну установленную раму на основных заводах лесопильной промышленности составляет от 20 тысяч до 50 тысяч кубометров. Например, Зиминский ЛДК выпиливает досок на каждую раму по 59 тысяч кубометров, Тайтурской лесозавод — 45 тысяч, Совсинский ДОК — 47 тысяч, Коношский лесозавод — 41 тысячу, Пермилковский — по 35 тысяч кубометров и т. д.

В малолесных и безлесных районах страны, где работают полукустарные лесозаводы, средняя выработка на пилораму составляет около тысячи кубометров, а колхозные и совхозные лесопильные установки в среднем выпиливают всего лишь по 240 кубометров досок в год. Даже мощные двухэтажные рамы, установленные на сравнительно крупных лесозаводах, вырабатывали за 1963 год в Центрально-Черноземном районе по 2,2 тысячи кубометров, в Прибалтийском — по 8,5 тысячи и на Кавказе — по 7,5 тысяч кубометров. В то же время в многолесной зоне среднегодовая производительность двухэтажных рам была в 5—10 раз выше. Так, в Восточной Сибири она составила 42,3 тысячи, на Урале — 35 тысяч, в Западной Сибири — 34 тысячи, в Северо-Западном районе — 25 тысяч кубометров пиломатериалов на пилораму в год.

Установленная производственная мощность лесопильных заводов, подведомственных совнархозам многолесной зоны, использовалась в течение 1964 года в среднем только на две трети вследствие допущенных ошибок в планировании и снижении их сырья. По данным переписи ЦСУ СССР, на начало 1964 года производственные мощности лесопильных предприятий Урала, подведомственные 6. совнархозам, использовались на 66%, а другим ведомствам — на 51%. В Восточно-Сибирском районе эти показатели оказались несколько выше — 75 и 57%. Средняя загрузка производственных мощностей лесозаводов в малолесных и степных районах обычно не превышает 25—30%. Так, по переписи ЦСУ СССР, в 1964 году лесозаводы Украины были загружены на 38%, Эстонии — на 27, Грузии — на 26, Армении — всего лишь на 11%. Остальное время они стояли из-за отсутствия сырья. А по Министерству сельского хозяйства СССР лесопильные установки используются только в течение 6—7% календарного времени года.

При полной и равномерной загрузке всех производственных мощностей Архангельской группы лесопильных заводов они могли бы увеличить выработку досок в 1,5 раза. Между тем они не выполняют даже план экспортных поставок пиломатериалов, ссылаясь на недостаток сырья. Повинны в этом прежде всего планирующие и лесоснабженческие организации, смирившиеся с порочной практикой сезонной загрузки архангельских лесозаводов: их используют на полную мощность в осенне-зимний период и оставляют без сырья весной и летом. Почти все лесопильные заводы Архангельска работают во втором полугодии в три смены, в первом квартале переходят на две смены, а во втором бездействуют из-за отсутствия сырья. Каждый год в осеннее время не хватает рабочих, а с марта по июнь их нечем занять.

Такая практика работы архангельских лесозаводов наносит огромный ущерб народному хозяйству и приводит к большой текучести кадров. Между тем она повторяется из года в год.

В то же время расположенные под Архангельском Исакогорская, Тургеневская и Зеленецкая лесоперерабатывающие базы ежегодно отгружают по нарядам Росгослеснаба свыше 2,5 миллиона кубометров пиломатериала на юг страны для распиловки на полукустарных лесозаводах. Этого сырья было бы достаточно для полной загрузки расположенных рядом с лесобазой архангельских лесопильных заводов.

К сожалению, немало аналогичных примеров можно привести из практики лесопиления и в других многолесных районах, где мощные

лесозаводы нередко пропашивают из-за нехватки сырья, а пиловочник из их сырьевых баз по нарядам лесосаба отгружают в безлесные и малолесные районы. Так, на Урале 620 двухэтажных лесопильных рам могли бы выпилить при нормальной загрузке 22—25 миллионов кубометров пиломатериалов, а дали в 1963 году с помощью еще 5700 полутора- и одноэтажных рам, вместе взятых, всего лишь 14,4 миллиона кубометров. В Восточной Сибири 748 двухэтажных рам при правильном планировании в бесперебойном снабжении их сырьем могли бы выпилить 31—33 миллиона кубометров. Однако этот район дал стране в 1963 году всего лишь 13,5 миллиона кубометров, да и то с помощью еще 3100 одноэтажных лесорам.

В результате многие крупные лесопильные предприятия основных лесопромышленных районов Сибири (например, Зиминский лесозавод), Урала и Европейского Севера работают не на полную мощность, часто пропашивают из-за отсутствия пиловочника, который из их же сырьевых баз отправляют в безлесные районы по плановым нарядам лесосаб-жеческих организаций.

В многолесных областях Европейского Севера и в Восточной Сибири ежегодно скапливается у линий железных дорог 25—30 миллионов кубометров пиловочника. Только пятую часть его распиливают на месте, а остальную отгружают для распиловки в местах потребления. Все по железным дорогам СССР ежегодно перевозят 23—25 миллионов кубометров пиловочного сырья на расстояние 1500—2500 километров. Нередко пиловочные бревна везут на Северный Кавказ и на юг Украины из-под Братска. Среднее расстояние ежегодного завоза 15—16 миллионов кубометров пиловочного сырья для лесопилок степных районов составляет 2100 километров. Характерно, что в США средняя дальность перевозки пиловочника по железным дорогам равна 150 километрам.

Несмотря на нерентабельность дальнего завоза древесного сырья, объемы лесных грузов и расстояния их перевозки возрастают. За последние 10 лет объем железнодорожных перевозок круглого леса увеличился на 70%, а средняя дальность перевозки — на 400 километров. По сравнению с 1913 годом дальность перевозки круглого леса по железным дорогам возросла в 4 раза. Между тем, по данным Росгослессаба, увеличение среднего расстояния перевозки лесных грузов на 10 километров приносит государству убыток в 3,5 миллиона рублей в год.

На Украину ежегодно завозится около 5 миллионов кубометров пиловочника с Севера, Урала и даже из Восточной Сибири. Среднее расстояние завоза — 2500 километров. Только тариф за перевозку кубометра древесины из Архангельской области составляет около 5 рублей. Еще более убыточен завоз круглого леса с Дальнего Востока в Казахстан и Западную Сибирь, чью объем его ежегодно возрастает. Между тем снабжать древесной среднеазиатских потребителей было бы выгоднее из Иркутской области и Красноярского края: кубометр пиломатериалов, выработанных в Южном Казахстане из восточно-сибирского сырья, обходится на 6—8 рублей дешевле, чем из пиловочника, завезенного с Дальнего Востока. Еще выгоднее было бы снабжать Казахстан сухими пиломатериалами и готовыми строительными деталями, заготовленными в Восточной Сибири.

Общая сумма транспортных издержек на погрузку, разгрузку и перевозку по железным дорогам сырых пиловочных бревен в 2 раза больше стоимости доставки потребителям на те же расстояния стандартных сухих пиломатериалов. Это объясняется тем, что кубометр сухих пиломатериалов весит на 30—35% меньше, чем кубометр пиловочного сырья; к тому же для выработки кубометра пиломатериалов требуется в сред-

нем полтора кубометра пиловочных бревен. Как известно, 33—35% древесины при выпилке досок идет в отходы, а с учетом 7—8% коры общий объем отходов достигает 40—43% распиленного сырья.

Так, при ежегодной распиловке на Украине 5 миллионов кубометров пиловочника 35%, или 1750 тысяч кубометров древесины и 350 тысяч кубометров коры, идет в отходы, которые сжигают в топках котельных или еще хуже — в кострах. Для перевозки этих отходов используются свыше тысячи железнодорожных составов. Ежегодные издержки по завозу этих отходов на Украину составляют примерно 16—18 миллионов рублей. А ведь это лишь небольшая часть всей массы отходов лесопиления и деревообработки в народном хозяйстве.

Но главные потери даже не в этом, а в том, что миллионы кубометров древесного сырья и коры, превращаемые в отходы лесопиления, распиливаются по 40 тысячам мелких лесопильных предприятий, сжигаются в топках или гниют на свалках и таким образом выпадают из общего сырьевого баланса страны. При концентрированном лесопилении в многолесных районах большую часть этих отходов можно было бы перерабатывать на технологическую щепу для производства целлюлозы, бумаги, картона, древесных плит, кормовых дрожжей, спирта, дубильных веществ и т. д.

Но и этим еще не исчерпываются резервы улучшения использования древесины. Если пиловочник — сырье, то пиломатериалы — только полуфабрикаты для выработки нужных потребителю строительных материалов и деталей, тарных ящиков, железнодорожных вагонов, кузовов автомобилей, сельскохозяйственных машин и десятков тысяч других изделий. При этом требуются не обезличенные пиломатериалы, а доски и брусья определенных размеров и качества.

При переработке на деревообделочных предприятиях и в цехах обычных пиломатериалов на строительные детали, тару и другие изделия также уходит в отходы от 25 до 40% древесины. Как и на лесопильных заводах отходы деревообработки — обрезки, стружка, опилки и т. д. полностью сжигают в топках собственных котельных или отвозят на свалку. Причем на уборку, отвозку на свалку и сжигание кубометра отходов предприятия затрачивают от 0,5 до 1 рубля. Между тем известно, что кубометр щепы из отходов лесопиления и деревообработки заменяет 0,9 кубометра балансового сырья стоимостью 10—12 рублей и из него можно изготовить 220 килограммов писчей бумаги.

При концентрации производства на крупных лесопильно-деревообрабатывающих комбинатах можно было бы рационально использовать почти все отходы лесопильной промышленности (а их в СССР ежегодно около 60 миллионов кубометров) и деревообработки (около 30 миллионов кубометров в год) в качестве полноценного технологического сырья в целлюлозно-бумажном, гидролизном и древесно-плитном производстве.

В действительности уровень использования сырья так называемыми самозаготовителями не высок. В Москве и Московской области, например, ежегодно перерабатывают от 2,5 миллиона до 3 миллионов кубометров привозного пиловочного сырья, из них 60% превращается в отходы. Только 10% отходов перерабатывают на древесные плиты, а остальные 90% сжигают в топках и на свалках.

В Тулу ежегодно завозится полтора миллиона кубометров пиловочника, из них 36%, или 540 тысяч кубометров, при выпилке досок идет в отходы, из которых только 40—45 тысяч кубометров, или 8%, используются рационально, а остальные сжигаются или гниют.

Еще хуже используется пиловочное сырье в Казахстане, куда его завозят более 3 миллионов кубометров в год. Лесопильные и деревообрабатывающие предприятия здесь еще меньше, чем в Москве и

Московской области. Поэтому почти 1,7—1,9 миллиона кубометров получаемых в Казахстане отходов, или 55% завезенного за тысячи километров пиловочного сырья, сжигается в топках и на кострах. В целом по стране половина завозимого из многолесных районов пиловочного сырья используется нерационально.

Экономические показатели работы мелких предприятий в несколько раз хуже, чем крупных лесопильно-деревообрабатывающих комбинатов, расположенных вблизи источников сырья. Среднегодовая выработка одного рабочего на основных лесопильных заводах Министерства лесной промышленности СССР достигает 450 кубометров, а на ведомственных лесозаводах не превышает 160 кубометров. На колхозных, совхозных и других лесопилках она еще ниже.

По примерным подсчетам, потери народного хозяйства от увеличения дальности и объема перевозок пиловочного сырья, от нерентабельности распиловки его на мелких лесозаводах потребителей и превращения пригодного для технологической переработки сырья в отходы превышает миллиард рублей в год.

Даже половины этих средств было бы достаточно для того, чтобы в ближайшее пятилетие перебазировать в основном весь объем лесопилки в стране к источникам сырья — в многолесные районы, а потребителей пилопродукции снабжать сухими, антисептированными, строгаными досками нужной спецификации, а также чистовыми заготовками и готовыми деталями по их заказам.

В чем же причины нерационального размещения лесопильного производства и низкого уровня использования пиловочного сырья? Главная из них — разобщенность лесопилки по различным ведомствам и местным потребителям пилопродукции.

Казалось бы странным, если бы производственные мощности, например, угольной, металлургической, нефтяной, целлюлозно-бумажной или любой другой отрасли промышленности были переданы потребителям соответствующей продукции, в централизованном порядке планировалась бы работа только части предприятий, а остальные были предоставлены в распоряжение «самозаготовителей». Между тем такое положение в лесопильно-деревообрабатывающей и тарной промышленности почему-то считается нормальным.

По данным ЦСУ СССР, основной лесопильно-деревообрабатывающей промышленности 6. совнархозов принадлежало не более 20% общего парка лесопильных рам, машиностроению — 11, промышленности стройматериалов — 9, а остальные 60% пиломрам принадлежали другим ведомствам и местным Советам. При этом доля специализированного лесопилки за годы семилетки значительно снизилась, что еще более усилило ведомственное деление и децентрализацию лесопилки. Устранение этого недостатка зависит прежде всего от госплана союзных республик.

Плановые балансы производства и потребления пиломатериалов по экономическим районам, республикам, краям и областям не составляются, поставщики и потребители этой продукции не знают друг друга, прямые производственные связи между ними отсутствуют.

Одной из причин увеличения числа мелких производителей пилопродукции в городах, малолесных и безлесных районах является дефицитность пиломатериалов и наличие «карточной» системы снабжения ими по нарядам и фондам лесоснабжающих организаций. Причем в действительности Росгослеснаббыта, его областных и республиканских организаций много недостатков: основным критерием планирования поставок и завоза пиловочного сырья и пиломатериалов по экономическим районам, республикам, краям и областям служит практика прошлых лет. По отчетам за прошлые годы и с учетом возражающих ведомст-

венных требований потребителей конторы Главлеснаббыта распределяют наряды на пиловочное сырье, не считаясь с убытками от децентрализации лесопилки и от чрезмерно дальних и нерациональных перевозок древесного сырья.

Серьезным недостатком является также несоответствие размеров, спецификаций и качества пиломатериалов ГОСТам и техническим условиям, а последних — требованиям потребителей. Вот уже много лет рассматривается вопрос об изменении ГОСТов на пиломатериалы, их унификации и приспособлении к возрастным требованиям потребителей, но «воз и ныне там». Несмотря на технический прогресс и изменившиеся условия применения деревянных конструкций, доски и брусья по-прежнему представляют собой грубый полуфабрикат, на получение продуктов потребления из которого нередко требуется затратить не меньше труда и средств, чем из пиловочного сырья. А получить потребителю пиловочник значительно легче, чем доски.

Отсутствие эффективной всесоюзной унификации и стандартизации деревянных строительных материалов, деталей и конструктивных элементов также является одной из причин расточительного использования пиломатериалов.

Крупным недостатком лесопилки является также отсутствие специализации предприятий на выработке определенных видов стандартных пилопродуктов. Это вынуждает потребителей самим заготавливать специфицированные пиломатериалы и брусья нужных им сечений, длин, качества и назначений.

Из краткого анализа состояния и размещения лесопильной промышленности вытекают важные практические предложения, которые необходимо реализовать в новой пятилетке. Прежде всего надо осуществить планомерное перебазирование лесопилки и деревообработки в многолесные районы страны, приблизив их предприятия к источникам сырья. За каждым лесопильно-деревообделочным предприятием должна быть закреплена определенная сырьевая база с расчетом минимума транспортных расходов и полной обеспеченности древесины на весь срок действия предприятия. Нерациональные дальние перевозки пиловочника должны быть постепенно устранены. Комплексное использование древесины должно стать основным принципом организации лесопилки и деревообработки.

Для осуществления этих положений нужно сконцентрировать лесопилку и деревообработку на предприятиях Министерства лесной, целлюлозно-бумажной и лесопильно-деревообрабатывающей промышленности СССР.

В перспективе почти все лесопильно-деревообрабатывающие предприятия должны быть размещены на крупных лесоперевалочных базах или в устьях славянских рек, на территории лесопромышленных комбинатов и комплексов как составные части их и на нижних складах крупных прижелезнодорожных леспрохозов с установкой не менее 6—8 лесопильных рам на каждом предпроектировании.

Лесопильные заводы целесообразно комбинировать или кооперировать с такими деревообделочными производствами, для которых пиломатериалы служат исходным сырьем, например, с выработкой домостроительных деталей, деревянных конструкций, столярно-мебельных изделий, тары и т. д. Для рационального использования всех производственных отходов лесопильно-деревообрабатывающие комбинаты должны иметь цехи древесно-стружечных и древесно-волоконистых плит, шпиротреб и по выработке кондиционной технологической щепы для целлюлозно-бумажного, гидролизного и лесохимического производств.

Каждый лесопильный завод и лесопильно-деревообделочный комбинат следует специализировать на выпуске определенных видов пило-

продукции, наиболее соответствующих качеству сырья и требованиям потребителей.

Объемы лесопиления в малолесных районах страны надо снизить к 1970 году до уровня, соответствующего ресурсам местного пиловочного сырья, а в безлесных районах полностью его прекратить.

В целях максимальной экономии древесного сырья, повышения качества пилопродукции, удлинения сроков службы деревянных конструкций и изделий надо прежде всего унифицировать и стандартизировать все массовые типоразмеры пилопродукции и установить наиболее прогрессивные нормы расхода сырья и потребления готовых изделий. Все пиломатериалы, чистовые заготовки и готовые изделия из них должны оставаться потребителям сухими (преимущественно камерной сушки), антисептированными в специальных ваннах, строгаными, рассортированными и сформированными в транспортные пакеты определенных назначений, размеров и качества.

Для обеспечения такой системы снабжения поставщики — лесопильно-деревообрабатывающие предприятия должны создать и постоянно иметь на своих складах и биржах определенные запасы готовой продукции.

Выпуск сырых, необлагодороженных, а тем более обезличенных по размерам и качеству досок, прежде всего досок пятого сорта, должен быть полностью прекращен в ближайшее время. Между поставщиками и потребителями пилопродукции должны быть установлены прямые производственные связи. При этом всю систему лесоснабжения необходимо пересмотреть с целью ее рационализации.

Все это, естественно, потребует определенного времени, больших затрат труда и капитальных вложений. Но внутриотраслевые резервы, которые могут быть использованы для этих целей, огромны, и их вполне достаточно для коренной перестройки в развитии и размещении лесопильно-деревообрабатывающей промышленности. Надо лишь сконцентрировать их в одних руках и умело использовать.

Обеспечить полное использование трудовых ресурсов

Л. Дорохова,

ст. экономист ЦЭИИИ Госплана РСФСР

Одной из важнейших задач рационального использования в настоящее время является обеспечение занятости молодежи, вступающей в трудоспособный возраст. О масштабах роста численности молодежи, вступающей в трудоспособный возраст, можно судить по следующим данным: в 1959 году число вступающих в рабочий возраст по отношению к населению в трудоспособном возрасте по РСФСР составляло 1,2%, в 1962 году — 3, в 1965 году — 3,5, а в 1970 году — достигнет 3,7%.

При рассмотрении проблем рационального использования трудовых ресурсов важно учитывать, что для молодежи характерен более высокий общеобразовательный уровень по сравнению со старшими поколениями. Так, по переписи 1959 года, на 1000 человек населения в возрасте 16—19 лет приходится 714 человек, имеющих образование выше неполного среднего (включая неполное среднее), а например, в возрасте 55—59 лет — 135 человек, имеющих высшее, незаконченное высшее и среднее образование (включая неполное среднее). Более высокий общеобразовательный уровень молодых кадров предвещает и более высокие требования к уровню и характеру их использования.

Границы рабочего возраста не являются постоянными: в различные периоды они изменяются в зависимости от уровня развития экономики и задач социалистического строительства. В настоящее время в планово-статистической практике нижней границей рабочего возраста считается 16 лет. Однако в общественном производстве участвует лишь незначительная часть молодежи в этом возрасте. Основная часть молодежи приступает к труду в 18 лет и старше — после завершения обучения в профтехучилищах, средних школах, техникумах, вузах.

По мере повышения жизненного уровня советского народа все большая доля подростков обучается с отрывом от производства и все меньшая — участвует в общественном труде. Так, если в 1959 году из общего числа подростков в возрасте 16 лет обучалось с отрывом от производства 55%, то в 1964 году — 77%.

Основное влияние на распределение трудоустройства молодежи имеет потребность в кадрах отдельных отраслей, определяемая задачами народного хозяйства. В 1965 году около 65% молодежи, окончившей среднюю школу и профтехучилища, а также подростков до 18 лет, не получивших среднего образования, было направлено в промышленность и строительство. В таких же отраслях, как наука, просвещение, здравоохранение, управление, молодежь с данным уровнем образования не играет существенной роли как источник удовлетворения потребности в кадрах. Так, в 1965 году в дополнительно приросте рабочей силы в здравоохранении, в научных и научно-исследовательских

организациях, в аппарате органов государственного и хозяйственного управления такая молодежь составляла около 10%.

В то же время на работу в жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание с успехом можно направлять лиц с таким образованием. Однако в 1965 году только около 9% дополнительно привлеченной в эти отрасли рабочей силы составила молодежь, окончившая среднюю и неполную среднюю школу, а также училища профессионально-технического образования; причем в общей численности молодежи 63% составляли подростки, не имеющие среднего образования (в целом по РСФСР 54%). Незначительна и роль профтехучилищ в подготовке кадров для предприятий бытового обслуживания и жилищно-коммунального хозяйства.

В целом по народному хозяйству (без просвещения) удельный вес молодежи, окончившей среднюю и неполную среднюю школу, а также профессионально-технические училища, в дополнительно занятой рабочей силе составил в 1965 году около 40%, в том числе в промышленности — свыше 50, в строительстве — около 80, в сельском хозяйстве — около 25, на транспорте — свыше 25, на предприятиях и в организациях связи — около 40, торговли и общественного питания — 45%. Имеет значение также сложившаяся структура подготовки кадров в средних школах с производственным обучением и профтехучилищах. Между тем лишь небольшая часть молодежи поступает на работу по специальным производственным обучением, полученным в средней школе.

В последний период (1963—1966 годы) отмечается рост, удельный вес молодежи в дополнительно привлекаемой в народное хозяйство рабочей силе. Эта тенденция достаточно четко обнаруживается при сопоставлении удельного веса молодежи, окончившей среднюю и неполную среднюю школу, а также отнесенной к 5—10 классам, в дополнительно привлеченной рабочей силе в народное хозяйство РСФСР: в 1963 году — 20%, в 1964 году — 25, в 1965 году — 27%.

В перспективе эта тенденция в связи с ростом контингента молодежи, вступающей в рабочий возраст, видимо, сохранится. Определенное влияние на повышение доли молодежи в обеспечении дополнительной потребности народного хозяйства в кадрах в перспективе оказывает значительное сокращение за годы семилетки численности трудовых ресурсов, не занятых в общественном производстве и на учебе. Для молодежи как основного и увеличивающегося источника пополнения рабочей силы нужно создавать равную заинтересованность в овладении любой профессией для любой отрасли народного хозяйства, поскольку во всех отраслях требуются грамотные, образованные кадры. Практическое решение этих вопросов должно идти по пути повышения привлекательности профессий. В первую очередь это относится к жилищно-коммунальному хозяйству и бытовому обслуживанию, сельскому хозяйству, где роль молодежи, окончившей неполную и полную среднюю школу и училища профтехобразования, может и должна быть более высокой, чем в настоящее время. Известную роль в этом сыграли недостаточные масштабы подготовки кадров для непродуцированной сферы: по данным ЦСУ РСФСР, в 1963 году из всех обученных в училищах и школах профтехобразования квалифицированных рабочих лишь немногим более 1% составляли кадры для непродуцированных отраслей.

Недостаточный уровень привлечения молодежи в сельское хозяйство связан с большим оттоком ее из села в город. Интенсивность передвижения молодежи намного превышает интенсивность как вообще миграции населения в пожилом возрасте, так и в значительно большей степени миграции лиц старших возрастов из села в город. Так, при удельном весе населения в возрасте 16—19 лет в общей численности населения РСФСР на начало 1962 года 3,4% на этот возраст прихо-

дится свыше 20% прироста городского населения за счет села (180 тысяч человек).

Одной из причин, вызывающих перемещение молодежи из села в город, является стремление продолжать обучение. В возрасте 14—15 лет юноши и девушки обучаются еще в общеобразовательной школе, а в 16—17 лет не только в средней школе, но и в техникумах, профтехучилищах, часть молодежи идет на работу. Между тем свыше 70% учащихся профтехучилищ обучается в городе. В значительной степени городские профтехучилища комплектуются сельской молодежью. По данным ЦСУ РСФСР, из общего числа принятых в училища и школы профтехобразования в 1963 году 53% составила сельская молодежь, в то время как на сельские профтехучилища на начало 1964 года приходилось лишь 27% учащихся. Для закрепления молодежи на селе целесообразно расширить сеть профессионально-технических учебных заведений в сельской местности для обучения молодежи профессиям, в которых испытывается потребность хозяйства села. Следует также решить вопрос об организации профессионального обучения молодежи непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях подобно производственному обучению в промышленности.

Имеют место случаи, когда на селе проводятся общественные призывы молодежи, не отвечающие действительным потребностям развития народного хозяйства. Примером может служить экономически не обоснованное привлечение молодежи из сел Курской области на строительство сахарного завода в г. Ельце Липецкой области. По свидетельству работников «Елецстроя», «призывных» вовсе не требовалось. При умелой организации дела в Ельце руками самих ельчан можно построить не один, а два таких завода. Однако молодые колхозники, прибывшие на стройку, были оторваны от сельского хозяйства. Кроме того, по завершении строительства многие из них не могли найти постоянной работы в Ельце.

Нет необходимости проводить общественные призывы повсеместно. Эта работа в первую очередь должна осуществляться в районах с некоторым излишком рабочей силы, с тем чтобы направить ее в районы, действительно имеющие потребность в ней. Тем самым наряду с обеспечением кадрами новых районов будут решаться и задачи создания полной занятости населения.

При оценке масштабов миграции молодежи из села в город необходимо учитывать также, что сельское хозяйство выделяется среди других отраслей более высоким удельным весом работающего населения в возрасте 50 лет и старше (20,4% по данным переписи 1959 года против 13,4% по всему народному хозяйству). Следовательно, процесс замены выбывающего из общественного производства населения в сельском хозяйстве происходит более интенсивно, чем в других отраслях. Нельзя забывать и о том, что молодежь в сельском хозяйстве, как и в промышленности, является носителем технического прогресса. Все это говорит о необходимости закрепления молодежи на селе. Практически этот процесс может идти по пути преодоления различий между городом и деревней. Проводимые в настоящий период мероприятия по усилению материальной заинтересованности колхозников в результатах своего труда, по повышению жизненного уровня сельского населения должны оказать значительное влияние на снижение оттока сельской молодежи в город.

По данным ЦСУ РСФСР, в 1965 году из 1324 тысяч человек принятой на работу молодежи 21% составляли имеющие среднее образование, 25% — молодежь, окончившая профессионально-технические школы и училища, и 54% — подростки до 18 лет, не имеющие среднего образования. Следовательно, около 80% молодежи, поступающей на

работу в государственные предприятия и учреждения, не имело законченного среднего образования.

Большое влияние на соотношение различных групп в составе молодежи, принятой на работу в 1965 году, оказало уменьшение числа выпускников из средней школы в связи со спадом рождаемости в первые послевоенные годы. Так, в 1959 году в составе молодежи, принятой на работу в производственные отрасли народного хозяйства, доля юношей и девушек со средним образованием составила 41, а в 1965 году — 18%. Это обстоятельство сказалось также на повышении доли молодежи, продолжающей обучение, и соответственно снижению доли поступающих на работу сразу после окончания средней школы.

Рациональное использование труда молодежи отвечает интересам не только общества, но и самих молодых рабочих. С ростом образовательного уровня у молодежи возникают новые потребности — желание получать удовлетворение от своего труда, стремление к повышению квалификации и т. п. Однако эти потребности реализуются не всегда, что приводит к повышенной текучести кадров. Выборочные анкетные обследования свидетельствуют о том, что к главным причинам перехода трудящихся с одного места работы на другое относятся неудовлетворенность профессией, использование не по специальности, отсутствие возможностей для повышения квалификации и приобретения знаний. Причем основная доля увольнений по собственному желанию приходится на молодых рабочих. Так, в 1964 году на Уралвагонзаводе среди уволившихся по собственному желанию лица в возрасте до 30 лет составили около 70%; в Главлывдостострое — более 80%.

Наряду с этим в строительстве в большей степени, чем в других отраслях, сказывается влияние сложившегося положения с комплектованием профессионально-технических училищ. Это связано с тем, что в строительных организациях свыше 50% принятой на работу молодежи составляют юноши и девушки, окончившие училища и школы профтехобразования, в то время как в целом по производственным отраслям народного хозяйства лишь 27—30% принятой на работу молодежи составляют окончившие училища и школы профтехобразования.

Комплектование состава учащихся профтехучилищ в значительной мере из сельской молодежи предъявляет дополнительные требования к трудоустройству окончивших эти училища, в частности прибывшим из села необходимо предоставлять жилищную, а не под силу отдельных предприятий. Это вызывает текучесть молодых рабочих из числа неместной молодежи, переход их на предприятия и в учреждения, где им предоставляется жилье. Следовательно, проблема снижения текучести рабочей силы на предприятиях, в учреждениях и на стройках — это прежде всего проблема создания благоприятных условий для производственного роста молодежи. Устранение указанных причин текучести не потребует дополнительных затрат и будет весьма эффективно по своим результатам. Создание благоприятных условий для производственного роста молодежи на каждом предприятии позволит резко сократить текучесть. Для закрепления молодежи необходимо открывать при крупных предприятиях вечерние и заочные школы, техникумы, вузы. На предприятиях и учреждениях представляется целесообразным разрабатывать планы повышения квалификации с наибольшим охватом работающей молодежи. Большое значение для снижения текучести кадров молодежи будет иметь также усиление работы по профориентации и профоббору, которая до сих пор практически отсутствует. Выборочные обследования показывают, что около половины работников, меняющих место работы, например, в машиностроении, одновременно меняет и специальность. Это говорит о том, что выбор профессии у молодежи нередко происходит случайно, без достаточного

учета склонности, интереса к первоначально избираемой профессии. Для 1966 года проблема трудоустройства молодежи усложняется в связи с двойным выпуском из средней школы — из 10 и 11 классов, по численности в 3 с лишним раза большим, чем в 1965 году. Более высокими темпами происходит рост численности выпускников средней школы в районах Средней Азии и Урала по сравнению с европейскими районами республики. С точки зрения перспективного развития хозяйства более высокие темпы роста численности выпускников в районах Урала, Сибири и Дальнего Востока являются благоприятным фактором. Ясно, что рост числа выпускников средней школы в 1966 году оказывает решающее влияние на увеличение численности молодежи, подлежащей трудоустройству. Кроме того, трудоустройству подлежит также часть юношей и девушек, окончивших 8 классов общеобразовательной школы, и отсеивающаяся часть молодежи из 5—8 и 9—11 классов.

Особое внимание следует уделить трудоустройству молодежи в малых и средних городах. Как известно, хозяйство малых городов характеризуется недостаточной развитой отраслевой структурой, часто с преобладанием какой-либо одной отрасли. Это оказывает решающее воздействие на занятость населения, в частности на трудоустройство молодежи.

Необходимо продумать вопрос о расширении в малых и средних городах предприятий местной промышленности на базе использования местного сырья, о развитии пригородного сельскохозяйственного производства в целях увеличения возможностей для применения труда подрастающего поколения.

В настоящее время на местах проводится большая работа по рациональному трудоустройству молодежи. Создаются различного рода курсы и школы по подготовке квалифицированных кадров для народного хозяйства. Выявляются населенные пункты, где молодежь не может быть трудоустроена на месте, и намечается ее перемещение в районы, которые испытывают недостаток в рабочей силе.

Социалистическая плановая система хозяйства предоставляет все возможности для рационального использования трудовых ресурсов. Реализация этих возможностей происходит не автоматически: нужно проводить повсеместно кропотливую работу по планомерному включению в общественное производство все возрастающих контингентов молодежи.

Новая система ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Внедрению новой системы планирования — высокую организованность

И. Зенченко,
зам. начальника отдела
Госплана РСФСР

П. Калинин,
нач. подотдела

Наряду с переводом на новую систему планирования предприятий союзного и союзно-республиканского подчинения в РСФСР была развернута работа по подготовке предприятий республиканского подчинения к работе по-новому. Со II квартала 1966 года на новые условия работы в РСФСР было переведено 17 предприятий: 4 предприятия Мосторгисполкома, по 3 предприятия министерства строительства, лесного и рыбного хозяйства, по одному — министерства речного флота, местной и топливной промышленности, хлебопродуктов и комбинаторной промышленности.

По характеру производства они распределялись следующим образом: 4 предприятия по выпуску железобетонных изделий и конструкций, 2 прудовых хозяйства по выращиванию рыбы, по одному предприятию бытовой химии, рыбных консервов, строительных материалов из пластмассы, мукомольное, деревообработки, машиностроения, добычи торфа, а также лескомбинат, леспроемх и лесхоз.

Все эти предприятия приняли на себя повышенные обязательства по сравнению с планом 1966 года. Объем реализации продукции увеличен на 3,2 миллиона рублей, или на 2,6%, а план прибыли — на 1,9 миллиона рублей, или на 8,8%. При этом объем реализации на данных предприятиях намечается увеличить за 9 месяцев 1966 года по сравнению с годовым планом: за счет дополнительного выпуска продукции — на 77% и за счет снижения остатков готовой продукции — на 23%.

Фонд материального поощрения по предприятиям, переведенным на новую систему планирования, предполагается создать в размере 1802 тысячи рублей. Это в 2,3 раза больше, чем было предусмотрено в плане на 1966 год. Премии инженерно-техническим работникам и служащим предприятий, включая вознаграждения по итогам работы за год из фонда материального поощрения, намечено значительно увеличить против выплаченных в 1965 году. Так, рабочим дополнительно к премиям из фонда заработной платы будет выплачено из фонда

материального поощрения за счет прибыли до 6,5% фонда их заработной платы. Величина вознаграждений работникам предприятий по итогам работы за год составит 10—12-дневный заработок. Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства составит 658 тысяч рублей, или почти в 2 раза больше, чем предусмотрено в плане на 1966 год; на 1255 тысяч рублей увеличен фонд развития производства.

Перевод указанных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования позволит также увеличить из прибыли платежи в бюджет, включая плату за производственные фонды, на 260 тысяч рублей. Дополнительная прибыль по 17 предприятиям, переведенным на новую систему планирования, распределяется следующим образом:

На увеличение поощрительных фондов предприятий	81,9%
в том числе по фондам материального поощрения	53,4%
социально-культурных мероприятий и жилищного строительства	14,7%
развития производства	13,8%
На увеличение взносов в бюджет	18,1%

Это значит, что непосредственно на материальное поощрение работников предприятий, осуществление социально-культурных мероприятий и жилищное строительство направляется 68,1% дополнительной прибыли, а на развитие техники, расширение производства и увеличение отчислений в бюджет — 31,9%.

Важнейшим условием эффективного действия новой системы планирования и экономического стимулирования промышленного производства является установление нормативов отчислений в фонды материального стимулирования. Для промышленных предприятий, переведенных на новые условия работы, исходя из принятых ими повышенных плановых заданий, были установлены индивидуальные нормативы. Между тем наиболее полный народнохозяйственный эффект от внедрения новой системы планирования может быть получен при применении отраслевых или групповых нормативов отчислений в поощрительные фонды. В связи с этим покажем на примере Главного управления промышленности строительных материалов Ленинградского горисполкома порядок расчета таких групповых нормативов по заводам сборного железобетона. В состав этой группы вошло 7 заводов. Исходные показатели для расчета приведены в таблице.

Для данной группы предприятий принято целесообразным величину фонда материального поощрения определять в зависимости от направления его использования.

1. Руководящим, инженерно-техническим работникам и служащим за выполнение плана выплачивается в виде премий и единовременного поощрения 20% их должностных окладов. Такая величина премии принята из расчета установленного размера премий в условиях работы предприятий по старой системе и фактической величины премии, выплаченной по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 1965 год.

2. Учитывая необходимость создания большой заинтересованности работников в результатах деятельности предприятия при переходе на новую систему планирования на премирование и единовременное поощрение рабочих предполагается направить 3% фонда заработной платы производственного персонала.

В условиях старой системы на эти цели использовалась сумма, не превышавшая 2,2% фонда заработной платы производственного персонала.

Заводы по производству железобетона

	Завод-образец	ЖБИ-1	ЖБИ-2	ЖБИ-4	ЖБИ-5	ЖБИ-6	ЖБИ-7	итого
Реализовано продукции по плану за 1966 г., тыс. руб.	4740	4367	5435	6550	7912	3468	3689	36 161
Реализация продукции по плану за 1966 г., тыс. руб.	4958	4641	5755	7485	7725	3584	3801	37 949
Рост реализации продукции, %	4,6	6,2	5,9	14,2	-2,3	3,3	3,0	4,9
Прибыль по плану 1966 г., тыс. руб.	704	766	804	958	944	420	241	4837
Плата за производственные фонды, тыс. руб.	357	187	254	530	676	163	130	2297
Прибыль за вычетом платы за производственные фонды, тыс. руб.	347	579	550	428	268	257	111	2540
Среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс. руб.	5944	3118	4233	8826	11 200	2711	2162	38 254
Рентабельность, принимаемая для исчисления поощрительных фондов (6 стр.: 7 стр.), %	5,8	18,6	13,0	4,9	2,4	9,5	5,2	6,6
Рентабельность к среднегодовой стоимости производственных фондов (4 стр.: 7 стр.), %	11,8	34,6	19,0	8,6	8,4	15,5	11,2	12,6
Фонд заработной платы всех работающих, тыс. руб.	1054	842	1018	1371	1461	618	895	7259
Фонд заработной платы производственного персонала, тыс. руб.	1022	826	1018	1367	1447	618	895	7193
То же без премий инженерно-технических работников и служащих, тыс. руб.	1000	809	999	1343	1422	604	878	7055
Заработная плата инженерно-технических работников и служащих по должностным окладам, тыс. руб.	144	108	128	155	170	92	111	908

3. На выплату вознаграждения по итогам работы за год может быть использована сумма, равная 10-дневному заработку производственного персонала.

Исходя из этого и из показателей, приведенных в таблице, расчетный фонд материального поощрения для группы предприятий управления промышленности строительных материалов Ленинградского горисполкома составит сумму, равную

$$(20 \times 908) + (3 \times 7055) + (3,3 \times 7055) = 626 \text{ тысячам рублей,}$$

100

или 8,87% фонда заработной платы производственного персонала без премий инженерно-технических работников и служащих.

При расчете нормативов отчислений в фонд материального поощрения принято, что одна треть этого фонда направляется на стимулирование роста реализации продукции и две трети — уровня рентабельности производства. Соотношение этих показателей принято с учетом значения каждого из них для данной группы предприятий. Таким образом, в фонд материального поощрения будет отчислено из прибыли: за выполнение плана реализации — сумма, равная 2,96%, а за дости-

жение планового уровня рентабельности — сумма, равная 5,91% фонда заработной платы производственного персонала.

Групповые нормативы отчислений для образования фонда материального поощрения рассчитаны следующим образом: за каждый процент планового роста реализации продукции $2,96:4,9 = 0,604\%$; за каждый процент планового уровня рентабельности $5,91:6,6 = 0,895\%$ фонда заработной платы производственного персонала.

Из семи заводов сборного железобетона управления промышленности строительных материалов Ленинградского горисполкома на новую систему планирования и экономического стимулирования в III квартале 1966 года переводится завод «Баррикада». Этот завод принял дополнительные обязательства увеличить объем реализации продукции на 120 тысяч рублей; с учетом этого рост реализации продукции на 1966 год по сравнению с отчетом 1965 года составил 7,1% против 4,6% по утвержденному плану.

Дополнительное увеличение прибыли принято в сумме 60 тысяч рублей, при этом плановый уровень рентабельности, принимаемый для исчисления фонда материального поощрения, составил 6,85% против 5,8% в утвержденном плане.

Исходя из групповых норматива отчислений в фонд материального поощрения, повышенных плановых показателей роста объема реализации продукции и планового уровня рентабельности фонд материального поощрения по заводу «Баррикада» составит:

за плановый рост объема реализации продукции:
 $0,604 \times 7,1 \times 519,6 = 22,3$ тысячи рублей — фонд зарплат производственного персонала на второе полугодие;

за плановый уровень рентабельности:
 $0,895 \times 6,85 \times 519,6 = 31,8$ тысяч рублей.

Общая сумма фонда материального поощрения по заводу — 54,1 тысячи рублей.

Таким же образом производится расчет нормативов отчислений в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, а также в фонд развития производства с тем отличием, что последний определяется в процентах к стоимости основных производственных фондов.

Важнейшим условием расчета групповых нормативов является правильная группировка предприятий и учет степени напряженности плана реализации продукции и прибыли. Преимуществом их заключается в том, что они в значительно большей степени будут побуждать предприятия принимать напряженные плановые задания и дадут возможность связать размер фонда материального поощрения с эффективностью производства. Таким образом, предприятия, которые производят однородную продукцию с лучшими экономическими показателями, должны иметь фонды материального поощрения в большем размере.

В настоящее время на новую систему планирования переводятся только предприятия с высоким уровнем рентабельности; при установлении нормативов отчислений в поощрительные фонды на таких предприятиях следует применять понижающие коэффициенты.

Не менее важно повысить эффективность производства и планово-убыточных предприятий, которые по нашему мнению, следует смело переводить на новые условия работы. Это будет способствовать снижению убыточности и превращению таких предприятий в рентабельные. В связи с этим в методические указания по переводу предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования необходимо внести для планово-убыточных предприятий следующие изменения:

показатели плана установить те же, что и для рентабельных предприятий, за исключением общей суммы прибыли, рентабельности и платежей в бюджет, дополнительно включив показатели общей суммы убытков и дотаций;

освободить плано-убыточные предприятия от платы за основные производственные фонды и оборотные средства;

поощрительные фонды образовывать в размере 90% дополнительной суммы снижения убытков против предусмотренных планом. Нормативы отчислений в фонды предприятия устанавливать в процентах от дополнительной суммы снижения убытков. При этом 10% от дополнительной суммы снижения убытков направлять на уменьшение плановой дотации;

при перевыполнении предприятием плана по снижению убытков дополнительные отчисления в фонды предприятия производить в размере 60—70% суммы сверхпланового снижения убытков. Это должно заинтересовать предприятия в принятии плана с наименьшими убытками;

премирование работников предприятий производить за выполнение и перевыполнение плана снижения убытков и других показателей, которые оказывают наибольшее влияние на повышение эффективности производства.

При подготовке к переходу на новую систему планирования и экономического стимулирования предприятия приняли на себя обязательства по увеличению выпуска продукции сверх общегосударственных фондов, и уточнили потребность в основных производственных фондах, что позволило им значительно улучшить соотношение «продукция — фонды». Так, 15 из 17 предприятий республиканского подчинения, переведенных на новую систему во II квартале 1966 года, увеличили фондоотдачу против плана, утвержденного на 1966 год. По 17 предприятиям в целом фондоотдача возросла со 170,4 копейки на рубль основных производственных фондов до 173,8 копейки, в частности, на Бобровском механизированном лесхозе — с 158,5 до 192 копеек, на Клиновском комбинате «Стройиндустрия» — с 104,8 до 107,5 копейки.

Повышение фондоотдачи на этих предприятиях сопровождалось ростом прибыли и рентабельности, что подтверждает тесную связь между этими показателями. Так, балансовая прибыль в уточненном плане по группе предприятий возрастает против 1965 года на 9,8%, а рентабельность по сравнению с утвержденным планом на 1966 год — на 2,3%.

Экономическая реформа устраняет возможность бесхозяйственного использования капиталовложений, обуславливает необходимость тщательного обоснования проектов реконструкции действующих и строительства новых предприятий.

В последние годы проектные организации, как правило, занижали стоимость строительства. При уточнении плана на 1965 год сметная стоимость по 83 крупнейшим объектам, строящимся на территории РСФСР, была увеличена против первоначально утвержденных заданий на 62 %. Рост сметной стоимости не сопровождался соответствующим увеличением мощностей. Со снижением фондоотдачи при этом не считались. В условиях работы предприятий по-новому такие методы хозяйствования исключены.

Опыт внедрения новой системы планирования и экономического стимулирования показывает, что в этом деле имеются еще нерешенные вопросы, особенно много их возникает при переводе на новые условия работы предприятий республиканского подчинения.

Методические указания дают основные направления перевода лишь по промышленным предприятиям. Такие же отрасли, как транспорт, бытовое и коммунальное обслуживание, и другие, имеющие местное значение, в эксперимент почти не включены. Между тем на территории РСФСР находятся в республиканском подчинении около 9 тысяч промышленных предприятий и более 38 тысяч — бытового обслуживания. Уровни рентабельности их весьма различны. Так, рентабельность в рыбной промышленности составляет всего 0,75%, топливной — 1,2, лесном хозяйстве — 12,6%, на речном флоте — 7,9%.

Серьезные трудности при переводе на новую систему планирования испытывают предприятия бытового обслуживания. Почти вся прибыль этих предприятий отчисляется на их дальнейшее развитие; на создание же фондов стимулирования средств не хватает. По плану на 1966 год объем производства и услуг должен возрасти на 15—18%, что практически не позволяет принять дополнительные обязательства по увеличению объема услуг и производства, а тем самым и увеличивать размер средств, остающихся на предприятии. Для дальнейшего расширения материальной базы службы быта нужно направить в фонд развития производства этих предприятий все амортизационные отчисления за исключением части их, используемой на капитальный ремонт.

Учитывая, что возможности для получения сверхплановой прибыли на предприятиях бытового обслуживания ограничены, так как цены на услуги должны систематически снижаться, было бы целесообразно на образование фондов предприятия использовать, кроме дополнительной, и часть плановой прибыли. Фонды социально-культурных мероприятий и жилищного строительства мелких предприятий этой отрасли можно централизовать в пределах района, города, а в некоторых случаях и области. Госплан РСФСР, Министерство бытового обслуживания РСФСР и Министерство коммунального хозяйства РСФСР начали разработку условий для перевода этих предприятий на новую систему планирования.

Перестройка промышленности ставит новые задачи и перед другими областями народного хозяйства. Так, хозяйственная реформа предполагает значительное увеличение удельного веса капиталных вложений, осуществляемых за счет нецентрализованных источников финансирования. Если в 1961—1965 годах объем нецентрализованных капиталных вложений составлял 20—25% государственных капиталных вложений, то в ближайшие годы он значительно возрастет, главным образом за счет направления части амортизационных отчислений в фонд развития производства, возрастания фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, увеличения кредитов банка на финансирование строительства, расширение и реконструкцию предприятий. Это накладывает новые обязательства на промышленность и стройматериалов.

Новые задачи возникают и в планировании проектно-исследовательских работ. Министерства и плановые органы должны будут определять объемы строительства и проектных работ для предприятий, переходящих на новую систему, решить вопрос о включении их в план строительных и проектных организаций по прямым договорам. Расчеты для решения этих задач намечено произвести при подготовке проекта плана развития народного хозяйства на 1967 год.

Серьезных изменений потребует и организация материально-технического снабжения капитального строительства. Объемы строительно-монтажных работ и задания по вводу в действие мощностей за счет нецентрализованных капиталных вложений сейчас далеко не в полной мере обеспечиваются строительными материалами, в первую очередь металлом и лесом.

Работники Госплана РСФСР принимают меры к тому, чтобы внести изменения в методы планирования, вытекающие из реформы, и обеспечить улучшение материально-технического снабжения. Теперь от хозяйственных организаций требуется особенно строгое соблюдение договоров, сроков поставки сырья и материалов, комплектующих изделий, своевременная приемка заказанной продукции и ее оплата. Рассмотрение итогов работы предприятий, перешедших на новую систему, показало, что в ряде случаев их деятельность осложняется нарушениями финансовой и хозяйственной дисциплины у других предприятий. Необходимо ускорить введение нового положения о поставках материально-технических средств.

Наибольшее беспокойство вызывают случаи задержки оплаты счетов за поставленную продукцию, так как это сказывается на всех показателях предприятий, работающих по-новому. Известно, что в случае отсутствия средств у предприятий-получателей они могут обратиться за кредитом в Госбанк. Однако отдельные предприятия не спешат воспользоваться этим правом. Существует мнение, что гарантию оплаты отгруженной продукции должен взять на себя Госбанк СССР, который при задержке потребителем оплаты платил бы сам от имени потребителя, а затем взыскивал с него установленный процент за кредит. Однако такой порядок давал бы возможность некоторым руководителям нарушать дисциплину во взаимоотношениях между предприятиями, что в конечном счете привело бы к снижению требований к качеству продукции; материальная же ответственность за непорядки в работе отдельных предприятий в таких случаях перекладывается на государство.

Наиболее правильный путь — укрепление договорной и платежной дисциплины, экономические и общественные меры воздействия. Создание системы прочных связей предприятий с потребителями продукции и усиление санкций на всех ступенях прямых связей будет важным этапом в укреплении платежной дисциплины между предприятиями.

В решении этих вопросов предприятия нуждаются в постоянной помощи планирующих органов республик, министерств, государственного и строительного банков и других учреждений. Даже незначительная задержка в решении поставленных предприятиями вопросов может отрицательно отразиться на итогах их работы. Не подлежит сомнению, что расширение сферы действия новой системы планирования в промышленности и других отраслях народного хозяйства будет способствовать ускорению решения задач по повышению эффективности производства.

Рентабельность и фонды экономического стимулирования

Н. Гаретовский

В условиях новой системы планирования и экономического стимулирования производства прибыль и рентабельность являются важнейшими показателями эффективности ведения хозяйства и участия предприятия в создании национального дохода страны.

Значение, которое придается уровню рентабельности в новых усло-

виях, видно также из того, что он является обязательным для определения нормативов отчислений в поощрительные фонды, и то время как второй показатель — рост реализации или прибыли — устанавливается в зависимости от особенностей и задач отрасли и предприятий. На одних из них отбрасывается предпочтительное ускорение темпов производства продукции на базе полного использования производственных фондов и других имеющихся для этого возможностей. Для других предприятий рост реализации ограничивается возможностями сбыта, ресурсами сырья, а основным показателем, характеризующим улучшение их деятельности, наряду с уровнем рентабельности служит прибыль.

В новой пятилетке предусматривается более быстрое развитие отраслей, производящих предметы потребления. Естественно, что это не могло не сказаться на выборе показателей экономического стимулирования предприятий, выпускающих предметы народного потребления. Подавляющему большинству из них нормативы отчислений в поощрительные фонды установлены за рост реализации продукции в текущем году по сравнению с прошлым и за уровень рентабельности. Таким образом, новая система экономического стимулирования способствует улучшению народнохозяйственных пропорций и созданию материальных условий для значительного повышения уровня жизни народа. Наконец, с ее помощью должна быть решена задача всемерного использования внутренних хозяйственных резервов.

Переход на новую систему предполагает повышение роли прибыли в материальном стимулировании коллективов предприятий. Это должно проявиться в увеличении той ее части, которая направляется на формирование поощрительных фондов. Решение этой задачи может быть обеспечено двумя путями: во-первых, за счет принятия коллективами предприятий обязательств по увеличению накоплений за счет мобилизации резервов (снижения потерь, брака и т. д.); во-вторых, за счет перераспределения уже имеющейся у них прибыли путем исключения или сокращения расходов, предусмотренных их производственно-финансовыми планами. Второй путь означал бы, что рост поощрительных фондов произойдет за счет сокращения других плановых затрат. Но было бы экономически не обосновано, если бы поощрительные фонды формировались за счет бюджета. Поэтому перевод предприятий на новую систему и увеличение фондов стимулирования должны обеспечиваться путем вскрытия и мобилизации внутренних хозяйственных резервов и на этой основе увеличения прибыли. Именно дополнительная прибыль, полученная за счет принятия сверхпланового задания, должна быть источником образования фондов экономического стимулирования. Конечно, для отдельных предприятий и отраслей промышленности, в ценах на продукцию которых особо остро сказываются недостатки действующей практики ценообразования, могут допускаться исключения. Однако, как правило, в основу перевода должен быть положен принцип «самоокупаемости», то есть увеличение фондов предприятия может произойти только за счет дополнительных обязательств по увеличению объема реализации, прибыли и повышению рентабельности производства.

Перевод первой и второй групп предприятий на новые условия работы подтвердил правильность этого требования. Отчетные данные за первый квартал 1966 года показали, что дополнительные по сравнению с первоначальным планом задания по увеличению объема реализованной продукции и прибыли, принятые производственными коллективами, не только выполнены, но и перевыполнены. Многие из них поставили вопрос о пересмотре планов на 1966 год и принятии на себя еще более высоких заданий по росту объема реализации продукции и прибыли. Это является проявлением принципиально иных отношений коллективов

предприятий к плану, складывающихся в результате новых норм их экономического стимулирования.

Экономика страны располагает огромными внутрихозяйственными резервами, и задача состоит в том, чтобы использовать их полнее в целях повышения благосостояния народа. В этой связи, по нашему мнению, нельзя согласиться с теми экономистами, которые считают, что для внедрения новых методов планирования и экономического стимулирования нужны своего рода пусковые импульсы в виде специальных ассигнований для образования поощрительных фондов. Их рассуждения сводятся к тому, что сначала надо создать фонды за счет привлечения средств из бюджета или других отраслей народного хозяйства и тем самым стимулировать деятельность производственных коллективов по выявлению внутрихозяйственных резервов. Однако сложность экономических процессов в народном хозяйстве, необходимость повышения роли экономических стимулов во всех отраслях почти исключают в нынешних условиях возможность перераспределения средств в пользу промышленности. Сейчас все пире осуществляется экономический эксперимент по внедрению новых методов хозяйствования в строительстве, на транспорте, в торговле и коммунально-бытовых организациях. Для всех производственных организаций этих отраслей типичным является рост фондов поощрения за счет выявления внутрихозяйственных резервов и получения дополнительной прибыли.

Следовательно, перевод промышленных предприятий на новые условия работы и рост их поощрительных фондов должны осуществляться за счет мобилизации внутренних резервов. Нельзя распределить того, что еще не создано. Этот вопрос имеет принципиальное значение для народнохозяйственного плана и бюджета на 1967 год. С начала следующего года на новые условия работы будет переведено значительное число предприятий многих отраслей промышленности. Рост их поощрительных фондов должен производиться, по нашему мнению, в пределах прироста массы прибыли по плану на 1967 год по сравнению с предыдущим годом.

Основные показатели хозяйственной деятельности предприятия — реализация, прибыль, рентабельность — находятся в тесной взаимосвязи как между собой, так и с фондами экономического стимулирования. Это выражается в том, что темпы роста объема реализованной продукции, прибыли и уровня рентабельности обуславливают рост поощрительных фондов, поскольку отчисления в них производятся по нормативам за каждый процент роста реализации или прибыли и за каждый процент рентабельности производства. После перевода второй группы предприятий на новые условия работы их фонд материального поощрения возрос по сравнению с прежним на 89% (в той части, которая предназначалась для премирования), фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — на 61%. Это стало возможным в результате того, что они сумели мобилизовать внутрихозяйственные резервы и на этой основе увеличили объем реализации на 132 миллиона и прибыль на 48 миллионов рублей.

Важным итогом работы по-новому первой группы предприятий является широкое внедрение показателей, характеризующих объем реализованной продукции, прибыль и рентабельность, во внутризаводской хозрасчет. На большинстве заводов и фабрик, переведенных в первом квартале 1966 года на новую систему, выполнение планов по реализации продукции и прибыли стало основным условием премирования работников и организаций социалистического соревнования.

Следует отметить, что в последние годы в экономической литературе довольно широко обсуждалась проблема организации внутризаводского хозрасчета. Однако поскольку различные предложения по орга-

низации его на практике не дали того экономического эффекта, на который рассчитывали авторы, он не получил достаточно широкого развития. Одной из причин этого явилось то, что внутризаводский хозрасчет осуществлялся в условиях мелочной опеки предприятий, ограниченности их прав в выборе показателей для организации хозрасчетных взаимоотношений внутри предприятия и особенно систем премирования. Все это сказалось на организации внутризаводского хозрасчета; во многих случаях он являлся формальным и не был увязан с общими результатами производственно-финансовой деятельности предприятия.

Результаты работы первой группы предприятий показали, что новые принципы хозяйствования позволили почти везде успешно внедрить внутризаводский хозяйственный расчет. На многих предприятиях наряду с реализацией и прибылью для отдельных структурных подразделений установлены и другие показатели, например ритмичности, качества, удельного расхода сырья и т. д. Все они направлены на обеспечение успешного выполнения общеэкономических заданий по реализации продукции, прибыли и рентабельности производства. Формы материального поощрения работников цехов и служб также подчиняются этим требованиям.

Задание по реализации продукции, устанавливаемое предприятию вышестоящей организацией, является важнейшим элементом новой системы хозяйствования. Однако в силу сложившихся традиций работать по-старому, не думая о том, нужна или не нужна выпускаемая продукция народному хозяйству, отдельные хозяйственники и экономисты пытаются доказать, что выполнение предприятием плана реализации продукции следует считать не по мере поступления денег на расчетный счет поставщика, а с момента отгрузки им продукции и сдачи документов в банк. С такими предложениями нельзя согласиться. Практика доказывает, что факт отгрузки продукции еще не означает ее признания поставщиком, который в случае ее несоответствия договорным условиям может отказаться от оплаты. Между датой отгрузки и сроком поступления денег на расчетный счет поставщика может быть значительный разрыв, а следовательно, у предприятия-изготовителя будет отсутствовать реальный источник стимулирования своей деятельности за выполнение и перевыполнение плана реализации.

Показатель реализации продукции — это как бы барометр, показывающий, насколько полно сочетаются интересы производителей с интересами потребителей. Он является более рациональным критерием деятельности предприятия и его хозяйственных связей, чем ранее применявшиеся показатели выполнения плана — «вал» и товарная продукция. Значение этого показателя по мере перевода промышленных предприятий на новые условия работы, а также внедрения элементов хозяйственной реформы в другие отрасли народного хозяйства будет постоянно повышаться. Именно через показатель реализации продукции создаются возможности проверить экономическую обоснованность планов производства отдельных предприятий, выполнения ими заданий по выпуску продукции соответствующего качества и необходимого ассортимента.

Опыт многих лет показывает, что, как бы детально ни разрабатывался народнохозяйственный план, в нем нельзя учесть все требования потребителей к изготовителям продукции в масштабе всего народного хозяйства. В государственном плане определяются основные народнохозяйственные пропорции, укрупненная номенклатура, доводимая до министерств и ведомств. Что касается конкретного ассортимента содержания плана, то это в основном будет решаться через систему договорных взаимоотношений предприятий-производителей с предприятиями-потребителями, а также с торговыми организациями.

В решениях XXIII съезда КПСС подчеркивается, что в перспективе по мере роста масштабов производства необходимо перейти от системы фондового распределения товарно-материальных ценностей к их продаже через соответствующую сеть оптово-бытовых баз. Естественно, в этих условиях показатель реализации продукции приобретает еще большее значение. Предпочтение будет отдано продукции тех предприятий, которая имеет высокие технико-экономические параметры, надежна в эксплуатации и т. д.

Опыт работы первой группы предприятий показывает, что, несмотря на трудности организационного периода, выполнение или плана по реализации явилось важным средством улучшения хозяйственной деятельности и взаимоотношений с потребителями. Выполнение плана по реализации продукции в основном предопределяет и выполнение задания по прибыли. Величина прибыли и уровень рентабельности отражают участие тех или иных коллективов в создании национального дохода страны. Очевидно, что, чем значительнее это участие, тем больше прав у данного коллектива на дополнительное материальное поощрение.

В хозяйственной практике в качестве критерия не национальный доход, а прибыль, размеры которой характеризуют его вклад в создание чистого дохода общества. При новой системе планирования и экономического стимулирования увеличение размеров прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий для образования поощрительных фондов, поставлено в прямую зависимость от роста прибыли и повышения рентабельности. Тем самым прекращается недоучастие роли прибыли как средства стимулирования повышения эффективности общественного производства.

При новой системе хозяйствования прибыль является источником всех форм дополнительного (сверх заработной платы) материального поощрения руководящих, инженерно-технических работников и служащих предприятий. За счет прибыли хорошо работающие предприятия получают право дополнительно премировать рабочих, то есть сверх премий, выплачиваемых из фонда заработной платы. Стимулирующая роль прибыли становится важнейшей функцией этой экономической категории. Она выражает одну из главных особенностей товарно-денежных отношений в условиях социализма. Объективной необходимостью стимулирования трудящихся через показатели эффективности производства означает, что коллектив предприятия заинтересован не просто в производстве потребительных стоимостей для удовлетворения общественных потребностей, а в производстве их с наименьшими трудовыми, материальными и финансовыми затратами. Соответственно этому мотивом деятельности каждого работника и всего коллектива предприятия становится не труд в его конкретной форме как жизненная потребность человека — это будет иметь место при коммунизме, — а труд как средство к жизни, который должен быть оплачен, материально стимулирован в зависимости от его эффективности. Степень участия в общественном производстве определит долю каждого работника в потреблении и, в частности, в поощрительных фондах предприятия.

Вместе с тем обусловленностью размеров фондов экономического стимулирования темпами роста реализации продукции, прибыли и рентабельности возлагает большую ответственность на коллективы предприятий за их выполнение. Те из них, которые не выполнят планов по реализации продукции или прибыли, а также уровню рентабельности, получают право на значительно меньшие отчисления. Согласно методическим указаниям за каждый процент невыполнения плана по указанным показателям отчисления в фонды уменьшаются не менее чем на 3%. Одновременно коллектив предприятия при составлении плана за-

интересоваться в полном вскрытии резервов. Это выражается в том, что отчисления в фонды предприятия за перевыполнение плановых заданий производятся по нормативам, сниженным на 30—40%. Следовательно, изыскание резервов и учет их в плане, а в последующем — неукоснительное выполнение его в интересах всего коллектива становится важнейшей задачей, поскольку этим определяется размер поощрительных фондов.

Действующая система материального поощрения формировалась в течение десятилетий, отдельные ее элементы постоянно совершенствовались. Нельзя ожидать, что все элементы новой системы с первого же дня ее внедрения резко повлияют на ход производства. Для этого требуется время. По мере изучения опыта работы первых групп предприятий в новых условиях хозяйствования отдельные элементы новой системы будут совершенствоваться. Особенно это касается условий формирования и использования фондов экономического стимулирования. Работа первой группы предприятий показала, что некоторые условия образования поощрительных фондов должны быть уточнены.

Если вначале было установлено, что фонды предприятия ежеквартально образуются в полном размере при выполнении планов по прибыли и реализации продукции, а также плана по номенклатуре важнейших ее видов, то после изучения работы 43 предприятий в эти условия были внесены изменения. Было решено, что отчисления в фонды предприятия производятся ежеквартально нарастающим итогом исходя из выполнения планов по реализации продукции или прибыли и уровня рентабельности производства, а также квартального плана по номенклатуре важнейших видов продукции. Таким образом, в качестве фондообразующего фактора по результатам деятельности предприятия за квартал включен показатель рентабельности. При перевыполнении предприятием плана по реализации продукции или прибыли и превышении уровня рентабельности производятся дополнительные отчисления в фонды, а при невыполнении эти отчисления производятся в пониженных размерах.

В системе формирования фондов предприятия имеется некоторая непоследовательность, которая, однако, допущена осознанно. Выше уже отмечалось, что отчисления в поощрительные фонды производятся по нормативам, исчисленным к плановому фонду заработной платы. Что касается прибыли, то она является источником формирования фондов по этим нормативам. Иначе говоря, при повышении значения прибыли размеры отчисления в фонды определяются в процентах к фонду заработной платы. Такая методология обоснована, поскольку при имеющихся недостатках в ценообразовании принятие прибыли в качестве базы для расчета отчислений в поощрительные фонды не всегда было бы оправдано.

С пересмотром цен на отдельные виды продукции отчисления в фонды предприятия следовало бы, по нашему мнению, производить от прибыли, а не от фонда заработной платы. В этом случае коллективы предприятий получат более эффективный критерий формирования фондов и наглядно будут видеть, как размеры их возрастают по мере увеличения массы прибыли. Это тем более необходимо, что темпы роста фонда заработной платы ниже, чем прибыли. В этих условиях формирование фондов предприятия в процентах к фонду заработной платы приведет к некоторому разрыву между темпами роста прибыли и фондов предприятия, что вряд ли будет способствовать повышению роли прибыли.

В ближайшие годы будет проведена большая работа по совершенствованию действующей практики ценообразования, которая позволит ликвидировать убыточность отдельных отраслей промышленности, уста-

новить нормальную, экономически обоснованную рентабельность для других отраслей, устранить необоснованные различия в уровнях рентабельности отдельных изделий, заинтересовать предприятия в выпуске более качественной продукции. Этот комплекс мероприятий значительно повысит стимулирующую роль цены в осуществлении новых принципов планирования и экономического стимулирования. Совершенствование системы ценообразования создаст предпосылки для перехода к формированию фондов предприятия путем отчислений от прибыли. Конечно, и после пересмотра цен предприятия будут иметь неодинаковую рентабельность в силу природных, географических и других условий. Однако и этот вопрос может быть решен путем предоставления права министерствам дифференцировать отраслевые ставки отчислений от прибыли в поощрительные фонды по отдельным группам предприятий.

Важным условием правильного внедрения новых форм планирования и экономического стимулирования является комплексное использование всех стоимостных категорий, действующих в социалистической системе хозяйствования. Практика перевода предприятий на новые условия работы показала, что в отдельных отраслях, где нет рентных платежей, следует шире использовать налог с оборота. Например, при переводе предприятий табачной и чайной промышленности на новые условия работы с 1 июля текущего года выяснилось, что плата за фонды позволяет изъять в бюджет не более 10% прибыли; не менее 80% — свободный ее остаток, который также будет изъят в бюджет. Естественно, что такое соотношение в платежах предприятий табачной промышленности не может сделать плату за фонды достаточно эффективным рычагом использования производственных фондов. В таких случаях, по нашему мнению, роль платы за фонды в распределении прибыли должна быть повышена, что может быть достигнуто путем применения налога с оборота.

Здесь может быть двойной подход: установление повышенных ставок налога с оборота на сырье, поступающее в табачную промышленность, или пересмотр этих ставок на продукцию табачных фабрик. Во всех случаях налог с оборота должен экономически грамотно применяться для регулирования рентабельности и повышения значения всех фондообразующих факторов в новой системе экономического стимулирования предприятий. Вряд ли можно согласиться с теми экономистами и хозяйственниками, которые видят в налоге с оборота «пассивную» экономическую категорию. По нашему мнению, не следует отождествлять неумение пользоваться налогом с оборота с его экономическими возможностями для внедрения новых методов планирования и экономического стимулирования. Если не пересмотреть ставки налога с оборота в отдельных отраслях легкой и пищевой промышленности, то рентабельность многих предприятий составит 100 и более процентов. Такой высокий уровень рентабельности практически сведет на нет действие одного из фондообразующих показателей — уровня рентабельности, поскольку отклонение, например, на пять-шесть пунктов по сравнению с отчетным годом не будет иметь практического значения для образования фондов предприятия. Следовательно, высокий, экономически не обоснованный уровень рентабельности (при действующих ценах) нейтрализует действие показателя рентабельности, «обесценивает» стоимость процента рентабельности при стимулировании деятельности коллектива.

Внедрение новых методов хозяйствования требует гибкого подхода в использовании всех экономических рычагов для стимулирования деятельности предприятия и материального поощрения трудящихся. Показатели — объем реализации продукции, прибыль и рентабельность в сво-

ей совокупности являются важнейшими элементами, характеризующими товарно-денежные отношения в социалистическом хозяйстве. Продукты труда социалистических предприятий принимают форму товаров, они не просто распределяются как потребительные стоимости в соответствии с потребностями общества, а подлежат купле-продаже, то есть совершают процесс обращения. В новых условиях хозяйствования принципы экономического стимулирования предприятий и материального поощрения их работников строятся на широком использовании закона стоимости. Это, однако, не означает, что он является стихийным регулятором социалистического производства.

Вопросы правильного учета действия закона стоимости имеют первостепенное значение. Повышение эффективности хозяйствования и материальной заинтересованности отдельных работников и коллективов предприятий в результатах их производственной деятельности может быть достигнуто только тогда, когда закон стоимости будет всесторонне учитываться как при установлении цен на продукцию, так и при материальном поощрении предприятий. Всестороннее использование закона стоимости в интересах развития социалистического хозяйства ни в коей мере не умаляет роли государственного централизованного планирования. Как и другие экономические законы, закон стоимости будет использоваться в интересах развития социалистической системы хозяйствования.

Новая система и хозрасчет цехов

А. Бруско,
инженер-экономист

Перевод на хозрасчет цехов и служб предприятия предполагает определение результатов хозяйственной деятельности каждого из них и величины материального вознаграждения в зависимости от участия их в работе всего предприятия. Поэтому для хозрасчетных подразделений большое значение имеет определение круга показателей, не только стимулирующих достижение максимальных результатов каждым цехом, участком и т. д., но и обеспечивающих наибольшее соответствие интересов подразделения, предприятия и государства.

Показатели хозрасчетной деятельности подразделения должны учитывать его специфику. При законченном производственном цикле в каждом подразделении и наличии преysкуранных цен на его продукцию возможна организация внутриводового хозрасчета на основе показателей, соответствующих и по форме и по содержанию применяемым для предприятия в целом — объема реализации и прибыли.

В таких производствах реализация и прибыль предприятия равны сумме соответствующих показателей всех подразделений. Но на предприятиях, у которых многие цеха последовательно участвуют в производстве конечной продукции, показатели отдельных подразделений и предприятия по форме не совпадают.

Наиболее целесообразна на таких предприятиях, в частности в машиностроении, бесцеховая структура управления производством, что не исключает определения для его функциональных служб круга дифференцированных показателей материального стимулирования в целях объективного определения вклада каждой службы в общие результаты

работы. Это могут быть, например, для отдела сбыта — отгруженная продукция; для коммерческо-финансового отдела — реализация продукции; для планово-экономического — отсутствие убыточных изделий; для планово-диспетчерского — выполнение плана по номенклатуре и т. д. Отсутствие сверхнормативных заделов незавершенного производства и т. д.

Однако бесцеховая структура управления возможна только на средних и мелких предприятиях. Проблема внедрения хозрасчета во все звенья крупных машиностроительных предприятий требует решения ряда сложных вопросов.

К ним относится обеспечение соответствия и взаимной увязки показателей предприятия и его хозрасчетных звеньев. Речь идет не о формальном соответствии названий технико-экономических показателей предприятия и его подразделений. Главное в том, что они должны полностью обеспечивать предприятие выполнение государственного плана, единство интересов цехов, служб и предприятия в целом.

Показатели реализации, прибыли и рентабельности могут быть непосредственно «доведены» до хозрасчетных звеньев машиностроительных предприятий только при переводе их на законченную систему хозрасчета. Такие подразделения продавали бы друг другу детали и узлы, имели бы прибыль, вносили плату за фонды и т. д. Попытки организации законченного внутризаводского хозрасчета в годы первых пятилеток не увенчались успехом. Это естественно, так как народному хозяйству необходимы готовые изделия, а не детали, узлы или операции, изготавливаемые каждым подразделением. Поэтому в новых условиях материально стимулируется выпуск и реализация готовых изделий, а не увеличение незавершенного производства, как это могло быть при планировании предприятия «вала».

Следовательно, хозрасчет предприятия завершается поступлением выручки на расчетный счет, а отдельного подразделения — составлением отчета. Новая система планирования и экономического стимулирования предусматривает внедрение действенного, а не формального хозрасчета цехов и служб. Любое подразделение, даже работающее очень хорошо, будет иметь право на премию только при наличии у предприятия фонда материального поощрения, создаваемого из прибыли, находящейся на расчетном счете предприятия. Между тем стремление к обязательному совпадению показателей предприятия в целом и отдельных подразделений может нередко приводить к образованию «прибыли», «рентабельности» без соответствующего материального обеспечения. Однако каждый случай, когда за высокую рентабельность цеха работники не будут материально вознаграждены из-за отсутствия фонда материального поощрения у предприятия, снижает действенность хозрасчета и противоречит требованию единства моральных и материальных стимулов к труду.

Поэтому показатели, устанавливаемые хозрасчетным подразделениям, должны соответствовать специфике предприятия и подразделения, полностью обеспечивать выполнение показателей предприятия, иметь экономический смысл и реальное обеспечение.

Объемные показатели в новых условиях планирования следует дифференцировать с учетом специфики цехов: для сборочных и испытательных цехов основным объемным показателем может служить товарный выпуск — полностью законченная изготовлением и укомплектованная годная продукция, предназначенная к отпуску на сторону; для заготовительных, механических, механооборочных, а также термических и аналогичных им цехов — выполнение плана по номенклатуре (ассортименту) продукции.

Установить для всех цехов единый показатель, например товарный выпуск, вряд ли целесообразно.

При прежней системе планирования любое перевыполнение цехами плана по товарной продукции приводило к увеличению валовой продукции предприятия, что соответствовало и интересам цехов, и интересам предприятия, так как плановые показатели, включая фонд заработной платы, корректировались на перевыполнение плана по валовой продукции. В новых условиях перевыполнение цехами (кроме конечного) плана товарной продукции приводит к увеличению незавершенного производства, что невыгодно предприятию, так как возрастает сумма платы за фонды. Таким образом, экономические предприятия наносят ущерб, а цехи, создавшие сверхнормативные запасы незавершенного производства, будут претендовать на повышение материального вознаграждения. Следовательно, цехам, как и предприятию в целом, целесообразно устанавливать такие показатели, которые стимулируют прежде всего не перевыполнение плана, а принятие повышенных плановых заданий.

Наиболее целесообразно, по нашему мнению, использовать давно применяющийся в анализе хозяйственной деятельности показатель выполнения плана по номенклатуре (ассортименту). Сущность его видна из следующего примера:

Наименование изделий	Цена за единицу по плану, руб.	План		Фактический выпуск		Зачисливается в выполнение плана по номенклатуре	
		количество	сумма, тыс. руб.	количество	сумма, тыс. руб.	количество	сумма, тыс. руб.
A	1000	75	75	72	72	72	72
B	1200	40	48	42	50	40	48
B	800	15	12	15	12	15	12
H	500	—	—	5	2,5	—	—
Итого . . .	—	—	135	—	136,5	—	132,0

Выполнение плана по общему объему продукции в данном примере составило

$$\frac{136,5}{135} \cdot 100 = 101,4\%$$

Выполнение плана по номенклатуре — $(132/135) \cdot 100 = 98,5\%$. Как видно из приведенного примера, максимальный процент выполнения плана по номенклатуре — 100. Произведенные по инициативе цеха изделия сверх плана в выполнение его не зачисляются. Если же их выпуск связан с выдачей в середине месяца дополнительного наряда планово-диспетчерским отделом на изготовление деталей или узлов, не предусмотренных программой (например, забракованных по вине цеха-потребителя), то в выполнение плана по номенклатуре должны быть зачислены: $132 + 2 + 2,5 = 136,5$ тысячи рублей с соответствующим увеличением планового объема производства, фонда зарплат и себестоимости цеху-изготовителю за счет цеха-виновника брака.

Наиболее целесообразны во внутризаводском хозрасчете ценностные измерители. Они позволяют отдельным подразделениям предъявлять друг другу претензии с соответствующими материальными санкциями. Денежными измерителями объема производства цехов могут служить нормативная себестоимость операции, детали, узла, комплекта деталей и изделия в целом или доля отпускной цены, соответствующая каждой операции, детали, узлу, комплексу деталей и т. д. Последний

показатель обеспечивает сопоставимость и увязку объемов производства предприятия и цехов. При планировании и учете объемных показателей цехов в долях отпусковой цены базой для расчета внутризаводских отпускных цен служит нормативная калькуляция на деталь, узел и комплект деталей, которая умножается на переводной коэффициент, равный отношению отпускной цены изделия к себестоимости по нормативной калькуляции. Поэтому при полуфабрикатном методе учета производства в долях отпускной цены целесообразно составлять две калькуляции на каждую единицу: нормативную калькуляцию себестоимости и калькуляцию в долях отпускной цены для передачи полуфабрикатов из цеха в цех. Такое увеличение объема счетных работ оправдано только в случае, если внутризаводские цены будут стабильными, действующими ряд лет.

Так как в новых условиях целесообразнее применять не подетальную, а комплектную сдачу продукции, которая способствует сокращению объема незавершенного производства, то единицей межцехового оперативно-календарного планирования должна быть не деталь, а комплект деталей изделия, изготавливаемый цехом-поставщиком для цеха-потребителя.

Для механосборочных цехов, сдающих продукцию на склад готовых деталей или непосредственно в сборочный цех, расчет количества сдаваемых комплектов может быть проведен по следующему методу. Допустим, на первое число отчетного месяца было укомплектовано 120-е изделие, а на конец месяца — 220-е; за месяц сдано 220—120=100 комплектов. Не следует понимать комплектную сдачу как буквальную передачу целых комплектов деталей из цеха в цех. Такое положение возможно только в цехах, сдающих большие узлы, где понятия «комплект» и «узел» совпадают.

Для цехов, сдающих детали россыпью, возможна и поддетальная сдача в течение месяца, но при этом выполнение плана за месяц учитывается в целых комплектах, а сдаемые сверх целых комплектов детали считаются незавершенным производством цеха-поставщика. Количество сдаваемых комплектов при поддетальной сдаче определяется исходя из наименьшего количества изделий, которое может быть скомплектовано из фактически изготовленных деталей. Приведем числовой пример:

Номер детали	Количество деталей из комплекта	Фактически сдано	
		штук	комплектов
1	2	200	100
2	1	100	100
3	10	120	120
4	5	510	102

В выполнении плана засчитывается 100 целых комплектов, а перевыполнение плана по деталям № 3 и 4 не засчитывается.

Введение комплектной сдачи особенно важно для заготовительных и механических цехов с большой номенклатурой. Анализ показывает, что механосборочные (узловые) цехи вынуждены сдавать продукцию комплектно, так как у них понятия «узел» и «комплект» часто совпадают, и они, как правило, при 100% выполнения плана по товарной продукции в такой же степени выполняют и план по комплектности. Заготовительные же и механические цехи даже при значительном перевыполнении плана товарной продукции сдают всего 90—95% деталей комплектно.

При формировании состава комплектов необходимо учитывать, что сданный цехом-изготовителем комплект деталей должен обеспечивать цеху-потребителю предусмотренное технологическим процессом дополнительное количество деталей на настройку оборудования, испытание изделий, а в некоторых случаях и на технологически неизбежный брак.

Применение расчетных цен, представляющих собой соответствующую долю отпускной цены, позволяет легко определять прибыль по цехам. Однако поскольку сами отпускные цены не обеспечивают примерно одинакового уровня рентабельности всех изделий, то и переводные коэффициенты от нормативной калькуляции до отпускной цены сильно колеблются, а по плано-убыточным изделиям могут быть меньше единицы. В этих условиях рентабельность цеха в значительной мере определяется структурой плана, что практически от цеха не зависит.

Однако и при обоснованном уровне отпускных цен прибыль цеха может оказаться в значительной мере фиктивной, так как ей не всегда соответствует прибыль предприятия. Поясним это примером. В конце I квартала кузнечный цех сдал годные детали механическому, соответствующая была определена и прибыль цеха. Во II квартале 5% этих деталей по вине механического цеха ушло в брак. От бракованных деталей предприятие получило не прибыль, а убыток, однако в кузнечном цехе определена прибыль от производства этих деталей, и он вправе претендовать на материальное вознаграждение. Ясно, что такое столкновение интересов цеха и предприятия недопустимо. Следовательно, прибыль целесообразно планировать лишь тем цехам, у которых ей действительно соответствует сумма средств на расчетном счете. В противном случае она будет носить чисто формальный характер, поскольку прибыль, созданная в сфере производства, реализуется в сфере обращения и в цехах с незаконченным циклом изготовления продукции не может быть реально определена. Цехам с незаконченным производственным процессом не планируется объем реализации продукции, а поэтому нельзя реально учесть и выполнение плана по прибыли.

В машиностроении доли участия каждого цеха в создании прибыли предприятия представляют интерес только для правильного распределения между цехами ее части, используемой для материального стимулирования.

Механическое «доведение» плана по прибыли до цехов еще не обеспечивает выполнения плана по рентабельности предприятием в целом и в то же время может отрицательно сказаться на планировании себестоимости продукции. В прежних условиях и цехи, и предприятия нередко завышали плановую себестоимость, так как при этом было легче «снизить» ее и получить премию. В новых условиях предприятие заинтересовано в реальном плане по себестоимости, поэтому и цехи не должны завышать ее. Между тем при планировании прибыли цехам они оказываются объективно заинтересованными в завышении плановой себестоимости: при расчете прибыли цеха цены деталей, узлов и комплектов деталей получают путем умножения нормативной себестоимости на переводной коэффициент (отношение отпускной цены к нормативной себестоимости). Следовательно, чем выше нормативная калькуляция, тем больше прибыль цеха. Необходимы такие качественные показатели работы цехов, которые бы стимулировали снижение затрат на производство как при составлении плана, так и в ходе его выполнения. По нашему мнению, этой задаче соответствует установление цехам заданий по снижению себестоимости, полностью гарантирующих предприятию получение необходимой прибыли.

На многих предприятиях планирование себестоимости цехам ведется на базе нормативов материальных и трудовых затрат, а по накладным расходам — фактических данных за предшествующий период,

на основе которых составляются нормативная калькуляция на операцию, деталь, узел, машинокомплект изделий на каждом цеху и сводная нормативная калькуляция затрат всех цехов предприятия на изделие в целом.

При полуфабрикатном методе учета затрат на производство детали передаются из цеха в цех по нормативной себестоимости. Вследствие этого каждое изменение нормативных затрат любого цеха по материалам, зарплате или цеховым расходам вызывает пересмотр нормативной себестоимости деталей и узлов в цехах-потребителях и сводной нормативной калькуляции на изделие по предприятию. Несмотря на ежедневное изменение норм, нормативные калькуляции пересчитываются практически раз в год, ибо при большой номенклатуре производства объем работ по их составлению очень велик. Следовательно, нормативные калькуляции отражают уровень затрат на начало года, в то время как себестоимость продукции должна снижаться непрерывно. При прежней системе планирования отставания нормативов от фактических затрат даже «выгодно» предприятию и цехам, так как помогает обосновывать завышенные планы по себестоимости.

В новых условиях нормативы должны максимально приближаться к фактическим затратам, поэтому калькуляции, фиксирующие затраты на какой-то определенный момент, неприменимы.

Основой планирования себестоимости в новых условиях должны быть единые для цехов и предприятия планово-нормативные калькуляции изделий, учитывающие планируемые цехами в предстоящем периоде снижение себестоимости, предусмотренные планами организационно-технических мероприятий и новой техники.

Другой недостаток планирования себестоимости цехов состоит в том, что цеховые расходы, включая затраты по содержанию и эксплуатации оборудования, планируются на уровне предшествующего периода, что недопустимо в новых условиях, ибо не стимулирует улучшения использования производственных фондов. Улучшению использования в цехах оборотных фондов способствует введение оценки выполнения плана по номенклатуре (ассортименту) продукции, так как при этом вся продукция, изготовленная некомплектно или сверх плана, будет числиться в составе незавершенного производства цеха-изготовителя.

Необходимо также привлечь внимание работников цехов к вопросам улучшения использования основных фондов (оборудования, площадей). До сих пор повсеместными расчетами потребного количества оборудования, площадей и их загрузки занимались лишь технологи. Экономисты же, как правило, к этой работе не принадлежали. Сейчас назрела необходимость создания практического руководства для расчетов потребного количества и стоимости основных фондов на предприятия, которое должно предусматривать нормы плановых потерь машинного времени по группам оборудования, удельных площадей рабочих мест, нормы обслуживания оборудования производственными и вспомогательными рабочими. Целесообразно также ввести в практику работы нормативы стоимости часа работы оборудования. Создание таких укрупненных нормативов способствовало бы повышению уровня нормирования расходов по содержанию и эксплуатации оборудования. Сейчас наблюдается стремление к механической разрезке показателей предприятия по цехам. В частности, предлагают распределять и плату за фонды. По нашему мнению, для большинства предприятий это неприменимо. Каждый цех практически плату за фонды вносить не будет, так как собственных средств у него нет. К тому же часть фондов предприятия непосредственно к производственным цехам не относится (запасы основных и вспомогательных материалов, топлива, тары и

готовых изделий на складах предприятия, расходы будущих периодов, обязательные основные фонды и фонды вспомогательных цехов и т.д.). В этих случаях пришлось бы плату за фонды цехам увеличить с помощью переводного коэффициента, равного отношению стоимости всех фондов предприятия к стоимости фондов производственных цехов. Необходимо найти другие формы установления зависимости результатов работы цеха от уровня использования им основных фондов.

Одной из них может служить включение в плановую цеховую себестоимость расходов по содержанию и эксплуатации оборудования, исходя не из фактически сложившихся размеров их, а из рассчитанной по нормам потребности в необходимом для выполнения производственной программы количестве станко-часов работы оборудования и нормативной стоимости одного станко-часа.

Таким образом, цеху, имеющему неиспользуемое оборудование, не будут предусмотрены в плане расходы на его содержание и он вынужден будет решать вопрос об использовании излишнего оборудования или передаче его другим цехам, так как иначе план по себестоимости им не будет выполнен.

Производственным цехами внутривзводского хозрасчета не ограничивается. Надо внедрять хозрасчетные отношения на участках, в сменах, в бригадах, на рабочих местах, во вспомогательных цехах и заводских службах и т.д. Для этих целей наиболее приемлем показатель снижения себестоимости. Он может быть «сквозным» от цеха до рабочего места (при изменении состава планируемых затрат).

Показатели продукции и рентабельность в цеховом хозрасчете

Э. Нейман

Эффективность работы предприятия определяется в конечном счете результатами работы его подразделений — цехов, участков, отделов, служб и т.д. Поэтому обязательным условием повышения эффективности производства является развитие внутривзводского хозрасчета, который по своей экономической природе не отличается от хозрасчета предприятия и имеет ту же сущность: соотношение затрат и результатов производственной деятельности. Однако формы и методы его осуществления в цехах и на предприятии различны, что вызвано их неодинаковыми организационными связями и разной степенью хозяйственной самостоятельности. Цехи не обладают правами юридического лица, не имеют самостоятельного баланса и собственного расчетного счета в банке, не реализуют свою продукцию и т.д. Этим обусловлено различие круга показателей, методов планирования, учета и контроля в цехах и на заводе. В связи с этим копировать и механически переносить в цехи условия и методы хозрасчета предприятия нецелесообразно.

Внедрение внутривзводского хозрасчета в новых условиях — многогранная и сложная проблема, поскольку необходимо определять планируемые показатели; выбирать критерии оценки количественной и качественной работы цехов; выявлять показатели и условия премирования цехов с общезаводским фондом материального поощрения; контролировать расходование фонда заработной платы и т.д.

Показателем производственной деятельности цехов, в том числе сборочных, должен быть объем товарной продукции — готовых изделий,

полудифбрикатов, машинокомплектов, узлов или деталей, сданных в экспедицию завода, на склад ПДО или другим цехам в соответствии с технологическим маршрутом и принятыми на данном заводе плановыми единицами. В тех же случаях, когда упаковка и отгрузка готовой продукции производится не в экспедиции завода, а в выпускающих цехах, учитывается товарная продукция, отгруженная заказчику. Для обеспечения выполнения плана реализации по заводу номенклатура и объем товарной продукции цехам должны планироваться с необходимым опережением, вытекающим из календарно-плановых нормативов. Цехам, выпускающим продукцию с относительно длительным производственным циклом, следует планировать изменение остатка незавершенного производства, валовую продукцию, но в качестве не оценочного, а расчетного показателя для исчисления производительности труда, контроля за расходованием фонда заработной платы и т. д.

Важное значение для планирования и оценки производственной деятельности цехов имеет зависящий от конкретных условий того или иного производства выбор измерителей продукции, причем таких, динамика которых наиболее точно отражает изменения трудовых затрат данного коллектива, поскольку фонд заработной платы и в новых условиях будет корректироваться в зависимости от выполнения плана производства.

На большинстве машиностроительных заводов продукция цехам планируется и учитывается по трудоемкости. Нормо-часы могут с достаточной для практических целей точностью выполнять функцию измерителя объема производства, то есть учитывать затраты живого труда данного цеха. Но для этого необходимо соблюдать определенные условия. Во-первых, применить стабильные, по крайней мере в течение года, нормо-часы, но лучше этот срок удлинить до двух-трех лет. Во-вторых, при изменении плановых нормо-часов рассчитать переводные коэффициенты для сопоставления объема производства в динамике. В-третьих, в отчет принимать не сумму отработанных нормо-часов по рабочим нарядам, а их количество как произведение фактического выпуска деталей, узлов, машинокомплектов и т. д. на плановые нормо-часы на единицу продукции. Одним из недостатков этого метода является то, что он не отражает квалификации и сложности работы. В этом отношении измеритель «нормативная заработная плата», который также можно планировать цехам, является более совершенным.

Наиболее сложный вопрос внутризаводского хозрасчета — это выбор показателей, характеризующих эффективность работы цеха, одним из которых для предприятия является рентабельность, то есть отношение прибыли к стоимости производственных фондов. В системе хозрасчета предприятия она служит для сравнения эффективности однородных предприятий, однако внутри завода аналогичную функцию выполнять не может. В силу различной технической вооруженности, вытекающей из технологических и организационных особенностей, уровень рентабельности цехов значительно колеблется. Из того факта, что в одном цехе он составляет 10%, а в другом — 15%, не всегда можно сделать вывод, что последний работает лучше.

Содержание показателя «прибыль», так же как и показатели «рентабельность», внутри завода иное, чем для предприятия в целом. Поэтому нельзя согласиться с теми экономистами, которые предлагают показатель «прибыль» во всех случаях доводить и до цехов, так как это якобы обеспечивает полную увязку показателей завода и цехов.

Планировать же прибыль можно только основным цехам, непосредственно участвующим в выпуске товарной продукции, ибо нельзя из общей массы плановой или фактической прибыли выделить, а тем более распределить сумму, которая приходится на вспомогательные цехи.

Планирование прибыли цехам имеет, очевидно, смысл лишь при наличии объективных и достоверных данных о фактической цеховой себестоимости, которые, однако, имеются не на всех предприятиях и не во всех цехах. При отсутствии же системного учета полной себестоимости предлагается рассчитывать прибыль на ту часть себестоимости, которая учитывается в данном цехе, чаще всего на стоимость обработки, то есть на заработную плату и цеховые расходы. Но при этом искажается норма рентабельности как отношение прибыли к себестоимости — показатель, который не теряет своего значения и в новых условиях.

Таким образом, планирование прибыли и рентабельности внутри цехов в целях полной увязки показателей завода и цехов практически пока не реализуется. Между тем при определенных условиях, зависящих в значительной степени от состояния и степени прогрессивности бухгалтерского учета (нормативный метод, полудифбрикатный вариант учета и т. д.), можно рекомендовать применение этих показателей в системе цехового хозрасчета.

Внедрение внутризаводского хозрасчета на базе прибыли и рентабельности предполагает наличие на детали, узлы, машинокомплекты и т. д. цеховых планово-оптусных цен, построение которых представляет сложный методологический вопрос. Ниже приводятся три способа распределения прибыли между цехами, которые позволяют осуществить различные варианты расчета цеховых оптусных цен:

I. Непосредственное распределение между цехами оптовой цены каждого изделия пропорционально основной заработной плате, стоимости обработки или цеховой себестоимости (метод так называемых условно-оптовых цен).

II. Распределение между цехами прибыли по каждому изделию пропорционально указанным выше параметрам и добавление полученной суммы к цеховой себестоимости.

III. Распределение между цехами суммы прибыли, установленной заводу, пропорционально одному из следующих параметров: стоимости обработки, заработной плате всех работников цеха, основной заработной плате, цеховой себестоимости или производственным фондам, с последующим распределением полученной таким образом суммы прибыли между изделиями пропорционально основной заработной плате или себестоимости.

Рассмотрим некоторые варианты расчетов цен на условном примере. Завод располагает производственными фондами на сумму 650 тысяч рублей, в том числе в цехе № 1 — 400 тысяч и в цехе № 2 — 250 тысяч рублей; выпускает два изделия — «А» и «В» с нормой рентабельности (отношение прибыли к себестоимости) 30 и 20%.

Действующие на предприятии оптовые цены по изделиям складываются из следующих элементов:

Таблица 1
(в тыс. руб.)

	Изделие «А»			Изделие «В»		
	в том числе по цехам			в том числе по цехам		
	№ 1	№ 2	всего	№ 1	№ 2	всего
Материалы	35	25	10	165	105	60
Основная зарплата	20	5	15	40	15	25
Цеховые расходы	55	10	45	105	30	75
Себестоимость	110	40	70	310	150	160
Прибыль	33	12	21	62	30	32
Оптовая цена	143	52	91	372	180	192

В целях упрощения допуская, что на заводе кроме указания нет других цехов и служб, и пренебрегаем общезаводскими и внепроизводственными расходами.

В таблице 2 приведены сводные данные об уровне плановых показателей при различных вариантах построения цеховых оптовых цен.

Таблица 2

Уровень плановых показателей по заводу

Показатели	По методологии, принятой для заводов			При распределении прибыли между цехами пропорционально							
	всего	в том числе по цехам		оптовой цене на изделие	производственным фондам		суммы прибыли по изделию				
					№ 1	№ 2	№ 1	№ 2			
№ 1	№ 2	№ 1	№ 2	№ 1	№ 2	№ 1	№ 2				
Сумма прибыли, тыс. руб.	95	42	53	—14,7	109,7	58,5	36,5	31,2	63,8		
Норма рентабельности, % к фондам	14,6	10,5	21,2	—3,7	43,7	14,6	14,6	7,8	25,5		
Норма рентабельности, % к себестоимости в том числе	22,6	21,1	23,0	—7,7	47,5	30,8	15,8	16,4	27,7		
по изделию «А» . . .	30,0	30,0	30,0	—10,6	53,2	36,6	19,9	20,6	35,3		
по изделию «Б» . . .	20,0	20,0	20,0	—7,0	45,2	29,3	14,1	15,5	24,2		

Приведенные расчеты показывают, что в зависимости от варианта построения условно-оптовых цен уровень цеховых плановых показателей может изменяться более чем в 2 раза. Поэтому возникает вопрос, какому методу отдать предпочтение. С точки зрения результатов работы завода это практического значения не имеет. Но важно, чтобы себестоимость по всем цехам не превысила плановую. В этом случае завод (разумеется, если план будет выполнен по всей номенклатуре и не будет изменения оптовых цен) обязательно получит предусмотренную в плане сумму.

По нашему мнению для выбора метода распределения прибыли между цехами (или, что то же самое, установления внутризаводских плановых цен) необходима максимальная идентичность одновременных показателей в цехах и на заводе. Этому требованию отвечает распределение прибыли или оптовой цены по изделиям между цехами пропорционально цеховой себестоимости, то есть та методология установления оптовых цен, которая принята для предприятий. Таким образом обеспечивается одинаковый уровень плановых показателей при их исчислении по заводу и по цехам. Все же остальные методы дают различный уровень показателей, что нежелательно.

В тех же случаях, когда невозможно учесть полную себестоимость продукции в рамках цеха (чаще всего из-за трудности определения стоимости остатков незавершенного производства), можно в качестве оценочных показателей эффективности его работы использовать отдельные элементы себестоимости — расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, цеховые расходы, заработную плату, а в материалоёмких или энергоёмких производствах — расход сырья, топлива, энергии и т. д.

При планировании цехам фонда заработной платы и цеховых расходов наиболее эффективно доводить эти показатели не в виде смет на весь объем работы, а как стоимость обработки единицы продукции.

Этот метод обеспечивает увязку цеховых и общезаводских показателей. Причем для этого необходимо устанавливать плановую себестоимость таким образом, чтобы суммарные данные по цехам строго соответствовали плановой себестоимости изделия в целом по заводу. Кроме того, рекомендуемый метод позволяет выявить фактическую себестоимость товарного выпуска в любом цехе. Это сравнительно легко сделать, потому что для определения стоимости остатка незавершенного производства (по указанным статьям) достаточно оценить его только по прямой заработной плате данного цеха.

В цехах с замкнутым производственным циклом (литейных, кузнечных и т. п.) недостаточно ограничиться планированием и учетом только стоимости обработки. Экономическим показателем для них, как правило, должна быть цеховая себестоимость продукции. При значительном удельном весе в выпуске этих цехов продукция на сторону можно планировать показатели и прибыли, и рентабельности.

Следует отметить, что нецелесообразно вводить множество показателей и условий премирования для работников цехов. Так, при планировании рентабельности, прибыли или себестоимости (даже только по стоимости обработки) необязательно утверждать дополнительные экономические показатели — численность персонала, среднюю заработную плату, смету цеховых расходов и т. д. — которые в качестве расчетных и аналитических должны разрабатываться самими цехами.

О хозрасчете отделов и служб предприятия

И. Сименский,

гл. бухгалтер Минского станкозавода

Результаты работы предприятия в значительной степени зависят от постановки хозяйственного расчета во всех его подразделениях. Однако на станкостроительных заводах он, как правило, внедрен лишь в основных цехах. В отделах же заводоуправления его практически нет, хотя от них во многом зависит, как предприятие справится с выполнением плановых заданий. Причиной этого является существовавшая ранее система материального стимулирования. Персонал технических и коммерческих служб получал премии за выполнение плана по снижению себестоимости независимо от участия его в достижении полученных результатов, то есть система премирования в известной мере была уравнивающей.

При новой системе планирования и экономического стимулирования для каждой категории работников будут установлены различные условия и показатели премирования. Например, технологи могут премироваться за разработку и внедрение мероприятий по плану новой техники, работники производственного отдела — за выполнение плана по номенклатуре, персонал отдела главного механика — за качество содержания оборудования и т. д. В конечном итоге улучшение деятельности каждого инженерно-технического работника и служащего приведет к росту прибыли предприятия в целом, а следовательно, и увеличению размера фонда материального поощрения.

Серьезным препятствием на пути перевода отделов и служб предприятия на хозрасчет является широко распространенное мнение, что

для них нельзя установить конкретные технико-экономические показатели работы, которые достаточно точно отражали бы их вклад в общие результаты хозяйственной деятельности предприятия. С этим согласиться нельзя. Как показывает практика, перевод отделов и служб на хозрасчет не требует каких-либо особых условий и подготовительных мероприятий, отличных от тех, которые проводят для основных цехов и участков предприятия.

Прежде всего необходимо упорядочить нормативное хозяйство. Правильная его организация предполагает разработку экономических и технических обоснованных нормативов на все виды трудовых и материальных затрат. Возникающие в процессе производства изменения в нормативах должны быть своевременно учтены. Следует организовать систему хозрасчетных взаимоотношений между отделами, службами и цехами завода, разработать формы для планирования и учета показателей их работы, установить порядок и условия премирования их персонала.

На Минском станкостроительном заводе имени Кирова планирование технико-экономических показателей работы отделов и служб производится в соответствии с утвержденным директором завода техпромфинпланом. Учет выполнения этих показателей осуществляется по данным бухгалтерской отчетности. При разработке показателей плана следует исходить из того, что для хозрасчета как предприятия в целом, так и его отделов и служб важное значение имеет круг показателей и степень их директивности, под которой понимается их обязательность, экономически подкрепляемая материальным стимулированием в зависимости от степени их выполнения. Расчетные показатели используются для анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В приведенном ниже перечне указаны директивные и расчетные показатели, которые планируются отделам и службам завода.

Расчетные показатели, планируемые всем отделам и службам численности работающих;
потери от брака по вине отдела;
расходы на служебные командировки и прочие хозяйственные расходы; непроизводительные расходы по вине отделов и служб;
отклонения по заработной плате в цехах по вине отделов и служб;
хозрасчетные претензии цехов и отделов.

Директивные показатели, планируемые отделам и службам предприятия

Отделам главного технолога и главного металлурга:

фонд заработной платы;
затраты на основные и вспомогательные материалы;
снижение затрат по материалам, тыс. руб.;
снижение трудоемкости за счет внедрения ортехмероприятий, нормо-часов;
номенклатура по конструированию оснастки, штук;
номенклатура, связанная с разработкой и внедрением мероприятий по плану новой техники.

Инструментальному отделу:

изготовление специнструмента и оснастки;
нормативный остаток малоценного и быстроизнашивающегося инструмента;
износ малоценного и быстроизнашивающегося инструмента.

Конструкторскому бюро:

мероприятия по плану новой техники, штук;
номенклатура по плану научно-исследовательских работ, штук;
снижение затрат по статье «комплектующие и покупные изделия», тыс. руб.;
снижение трудоемкости изделий, нормо-часов.

Производственному отделу:

выпуск товарной продукции;
выполнение плана по номенклатуре;
выполнение плана по экспортным поставкам;
ритмичность по декадам, %;
нормативный остаток незавершенного производства, тыс. руб.

Финансово-сбытовому отделу:

отгрузка готовой продукции, тыс. руб.;
нормативный остаток готовой продукции, тыс. руб.;
расходы по транспортировке продукции, тыс. руб.

Основой для определения хозрасчетных показателей техническим отделам и службам является общезаводской план снижения себестоимости.

Известно, что в структуре себестоимости продукции станкостроительных предприятий наибольший удельный вес занимают основные материалы и покупные полуфабрикаты, а также заработная плата производственных рабочих. Стоимостью материалов, покупных полуфабрикатов и заработная плата прямо относятся на себестоимость изделий, и при определении их уровня в плановом периоде в основу расчета принимаются технологические нормы. Экономия материальных и трудовых ресурсов может быть выявлена как в процессе их расходования, так и при разработке новых норм. В последнем случае резервы выявляют инженерно-технические работники и служащие технических отделов. Поэтому этим отделам и устанавливаются задания по снижению норм расхода материалов и трудоемкости продукции.

В соответствии с такими заданиями на заводе определяется доля участия ИТР и служащих технических отделов в общей сумме экономии. Так, до технических отделов доводится номенклатура по разработке и внедрению мероприятий, предусмотренных планом новой техники, а также номенклатура по конструированию оснастки. Транспортно-заготовительные расходы планируются отделу материально-технического снабжения. Фактический объем нормируемых оборотных средств в значительной мере зависит от качества работы отдела материально-технического снабжения, инструментального, производственного, финансово-сбытового, служб главного механика и энергетика. Поэтому им устанавливается нормативный остаток нормируемых оборотных средств.

Результаты хозрасчетной деятельности отделов и служб определяются как разность между фактическими и плановыми затратами и являются основанием для начисления премий ИТР и служащим, а также для решения о присуждении мест в социалистическом соревновании.

Укрепление в последние годы хозяйственного расчета отделов и служб обусловило значительное улучшение всех технико-экономических показателей, снижение себестоимости продукции, повышение

производительности труда и др. До перевода отделов и служб на хозяйственный расчет инженерно-технические работники, проводя те или иные оргтехмероприятия, как правило, мало задумывались над их экономической эффективностью. После их перевода на хозрасчет положение в корне изменилось. Проведению каждого мероприятия предшествует тщательный экономический анализ. Практика показала, что хозяйственный расчет отделов и служб — могучее воспитательное средство. Он учит и заставляет заводских работников бережно относиться к государственной копейке, находить и эффективно использовать все резервы снижения себестоимости, повышения производительности труда и рентабельности.

Обновление основного капитала и эффективность промышленности США

В. Будаев

В последнее десятилетие накопление основного капитала в промышленности США сопровождается изменением темпов роста и масштабов его обновления, ростом интенсивности производства, повышением роли амортизационных отчислений, введением новейших достижений науки и техники в промышленность. Наряду с этим усилилось экономическое воздействие государственно-монополистического капитализма на производство. Для стимулирования капитальных вложений корпораций и повышения спроса все в большей степени используются кредит, налоговая политика, амортизационные отчисления, государственное финансирование научно-исследовательских работ. Чисто административные меры уже недостаточны для оживления хозяйственной конъюнктуры. Следует отметить, что экономические мероприятия государственно-монополистического капитализма в США оказывают определенное влияние на рост капитальных вложений американских корпораций и масштабы внедрения новой техники.

Расширение экономических функций государственно-монополистического капитализма в США происходило на фоне частых кризисных спадов (1949, 1953—1954, 1957—1958, 1961 годы), усиления конкуренции ФРГ, Японии, Франции на международном рынке. Намечалось отставание США от этих стран по темпам экономического развития. Среднегодовые темпы роста валового национального продукта США за 1950—1960 годы составляли 3% (в неизменных ценах) против 4,8% во Франции, 5,8% в Италии, 7,5% в ФРГ и 8,5% в Японии (1953—1960 годы).

Кризисные спады производства, вялые темпы роста экономики США обуславливали снижение темпов роста капитальных вложений. Их годовое количество (в неизменных ценах 1954 года) с 1947 по 1953 год возрос лишь на 5—6%, а после увеличения в 1956—1957 годах на 17—18% вновь резко сократился и достиг уровня 1957 года лишь в 1963 году. В результате относительно низких темпов роста капитальных вложений доля накопления в США гораздо меньше, чем в других главных капиталистических странах, а валовых капитальных вложений в валовом национальном продукте (по конечному использованию) в 1960 году составила 17,9%, в то время как во Франции — 20,7%, в ФРГ — 28, в Италии — 25,2 и в Японии — 35,4%; в целом за 1950—1960 годы без жилищного строительства — 12,9%, в то время как во Франции — 15,9%, в ФРГ — 19,6, в Италии — 17,2 и в Японии — 23,3% (1953—1960 годы).

В этот период в США возросли хроническая недогрузка производственных мощностей, безработица, дефицит государственного бюджета.

Значительно уступая своим главным конкурентам по уровню и темпам роста накопления, США стремились разрешить обострившиеся проблемы реализации на внутреннем и внешнем рынках за счет снижения издержек производства путем его интенсификации, расширения масштабов обновления основного капитала. Связанные с этим трудности в промышленности США усугублялись не только износом основного капитала в депрессивные 30-е годы и в период войны, но и замед-

ленными темпами экономического развития.

В результате относительно низкой нормы производственного накопления доля капитальных вложений в машины и оборудование в валовом национальном продукте США за 1950–1960 годы (6,3%) была ниже, чем в ФРГ (13,2%), в Японии (23,2%), во Франции и в Италии (соответственно 9,6 и 10,1%). Интенсификация производства в США проводилась более вликовыми темпами, в связи с чем среднегодовой темп роста производительности труда за этот период составил лишь 2,1% (в ФРГ — 5,2%, в Японии — 6,7, во Франции и в Италии соответственно — 3,9 и 4,3%).

Производительность труда в послевоенные годы росла быстрее занятости почти во всех главных капиталистических странах. Однако доли производительности труда при росте общественного продукта, национального дохода и т. д. была неодинаковой. В США в общем итоге роста за 1950–1960 годы она составила 69%, в ФРГ — 73, в Японии — 80, во Франции и в Италии соответственно — 90 и 78%.

	Среднегодовой прирост, %	
	1947–1957 годы	1957–1962 годы
Все несельскохозяйственные предприятия	3,9	1,7
Завания, сооружения	1,7	2,7
Оборудование	6,9	0,5
Обрабатывающая промышленность	4,3	1,2
Завания, сооружения	1,7	0,4
Оборудование	6,5	1,6

Валовой основной капитал обрабатывающей промышленности за 1945–1949 годы увеличился на 31%, а за последующие четырехлетние периоды соответственно — на 18%, 19 и 3,2%¹.

Снижение темпов роста основного капитала происходило при расширении масштабов замены устаревшей техники, усилении интенсификации производства и поэтому сопровождалось непрерывным повышением его эффективности. Улучшалась структура основного капитала.

Несмотря на опережающее снижение

Снижающиеся темпы экономического развития США препятствовали интенсификации производства, обострили проблему накопления средств для обновления производственных мощностей. При этом относительно низкий спрос внутри страны сочетался с дальнейшим обострением проблемы внешних рынков вследствие относительной высокой издержек производства американских товаров и усиления конкуренции со стороны других капиталистических стран.

Такие противоречия в экономике США в последние годы привели к возрастанию роли обновления основного капитала как фактора экономического роста и повышения эффективности производства. Намечавшиеся в США повышение темпов экономического развития после кризисного спада 1961 года происходит в главных отраслях промышленности на новой технической базе.

Имевшие место кризисные спады подталкивали стимулы к новым капитальным вложениям и их базу. С середины 50-х годов в США темпы роста основного капитала замедлились².

Темпов прироста оборудования, его величины по стоимости увеличивалась быстрее, чем зданий и сооружений (при расчете по более коротким срокам службы), и за 1945–1961 годы возросла в 2,6 раза, в то время как стоимость зданий и сооружений — лишь на одну треть. Более быстрый рост доли оборудования отражает прогрессивные сдвиги в структуре капитальных вложений и основного капитала, повышение эффективности производства. Доля оборудования в структуре основного капитала промышленности США в после-

военный период непрерывно повышалась и составила 62,2% в 1961 году против 44,7% в 1945 году, что свидетельствует об обновлении производственных мощностей, их увеличении на единицу стоимости основного капитала, уменьшения расхода, «классовой» части основного капитала на единицу оборудования.

Другая отличительная черта воспроизводства основного капитала промышленности США — расширение масштабов замены устаревшего оборудования. По данным последнего обследования, доля производственных мощностей со сроком службы свыше 12 лет сократилась с 50% в 1957 году до 40% в 1962 году. К этому времени примерно четверть (24%) всех производственных мощностей американской промышленности была введена в действие в течение второй мировой войны или перед ее началом. Свыше половины (60%) всех производственных мощностей американской промышленности введено в действие после 1951 года, в том числе 33% — после 1957 года. Это свидетельствует о значительном обновлении мощностей американской промышленности. Особенно интенсивно этот процесс протекал в автомобильной, электротехнической, химической и нефтеперерабатывающей промышленности. В черной металлургии, судостроении, текстильной промышленности, на железнодорожном транспорте устаревших производственных мощностей больше, чем в обрабатывающей промышленности. Быстрые темпы технического прогресса сокращают сроки замены оборудования вследствие его морального износа. Даже в отраслях с относительно высокой долей новой техники периодически обостряются проблемы обновления производства. Так, технология производства в металлообработке, как и во многих других отраслях, совершенствовалась весьма быстро. Значительно возросла точность обработки, а скорость станков увеличилась в 5–10 раз по сравнению с 1940 годом. Современная оценка экономической целесообразности срока службы металлообрабатывающего станка колеблется в пределах шести-десяти лет.

Во вопрос журнала «Сталь: «Какой процент старой оборудования должен быть заменен, чтобы достигнуть оптимальной производственной эффективности?» — абсолютное большинство из 2000 опрошенных президентов компаний металлообработ-

вающей промышленности ответили: 40%. В настоящее время в американской промышленности из каждых трех металлообрабатывающих станков два имеют возраст по крайней мере десять лет и один ставок из каждых пяти (21%) — 20 и более лет. Удельный вес металлообрабатывающих станков со сроком службы десять и более лет в общем их парке увеличился с 38% в 1945 году до 64% в 1963 году.

Процесс замены устаревшего оборудования сочетается с быстрыми темпами механизации, механизации и автоматизации производства, ростом энергетики, радиоэлектроники. Дальнейшая интенсификация производства обеспечивается преимущественным направлением капитальных вложений на модернизацию и реконструкцию предприятий в целях снижения издержек производства главным образом за счет экономии живого труда и материальных затрат. Это в основном обусловлено стремлением повысить конкурентоспособность американских товаров на международном рынке и увеличить реализацию их на внутреннем. Кроме того, одна из важных задач реконструкции — освоение выпуска новых видов продукции для завоевания рынка.

Использование капитальных вложений преимущественно в целях снижения издержек производства привело к тому, что капитальные вложения оставались на относительно высоком уровне даже при падении темпов выпуска продукции и росте недогрузки мощностей, а также к росту производительности труда и эффективности производства в результате внедрения автоматического оборудования, новых технологических процессов, радиоэлектроника и т. д.

Прирост выпуска продукции, за исключением новой, до начала 60-х годов в основном был следствием обновления производственных мощностей. Высокая доля капитальных вложений, направляемых на обновление производственных мощностей в целях снижения издержек производства, — отличительная черта и отраслей с высокими темпами развития, в которых жару с реконструкцией продолжалось большое новое строительство, особенно химической промышленности.

В результате широкого внедрения механизации и автоматизации темпы роста численности занятых в химической промышленности США в 1953–1963 годах бы-

¹ Расчеты основаны на величине основного капитала частного сектора экономики США в ценах 1954 года (на конец года); принятые сроки службы на 20% короче, чем указано в Бюллетене F (изд. 1942 года).

² При расчете приняты сроки службы средств труда на 20% короче, чем указано в Бюллетене F.

ли значительно ниже темпов роста объема продукции. Так, если выпуск продукции химической промышленности увеличился в 1963 году по сравнению с 1953 годом в 2 раза, то численность занятых — лишь в 12%. Экономика затрат живого труда вследствие автоматизации производства наряду с дешевой природного сырья обеспечивает высокую норму прибыли, что привлекает новые капитальные вложения в эту отрасль. По объему капитальных вложений химическая промышленность в 1961 году заняла первое место среди других отраслей обрабатывающей промышленности. Примечательно, что если до 1962 года около 40% капитальных вложений в нее шло на модернизацию действующих предприятий, то в 1962—1964 годах — примерно 66%.

Производства широко реконструируют действующие металлургические заводы, которая сочетается с закрытием ряда старых нерентабельных предприятий (суммарной мощностью в 2,7 миллиона тонн на конец 1962 года). Расширяется выплавка стали конвертерным способом, издирки производства, при котором составляют примерно 8—9 долларов на тонну, в то время как в мартеновских печах — 10—15 долларов. Реконструкция и модернизация охватывают все стадии металлургического производства, что дает возможность сталеплавильным компаниям снизить издержки, осуществляющие на старых заводах 20 долларов на тонну стали, а на современных — 10 долларов. В связи с реконструкцией капиталовложения в черную металлургию США непрерывно увеличиваются. При этом за последние годы примерно 75% их использовалось на реконструкцию и модернизацию и только 25% — на расширение действующих заводов.

Широкая реконструкция действующих предприятий охватила все отрасли обрабатывающей промышленности. Компания «Макгроу-Хилл», проводившая обследование частных фирм, предполагает, что в 1963—1966 годах свыше двух третей общей суммы капитальных вложений в обрабатывающую промышленность будет направлено на модернизацию действующих предприятий. Реконструкция предприятий по-прежнему стимулирует капиталными вложениями почти во всех отраслях обрабатывающей

промышленности. По оценке «Макгроу-Хилл», преимущественное направление капитальных вложений на реконструкцию и модернизацию производственных мощностей характерно для большинства отраслей обрабатывающей промышленности в первой половине 60-х годов.

Следует отметить, что после кризисного спада производства в 1961 году повышается уровень использования производственных мощностей обрабатывающей промышленности (с 77% в конце 1960 года до 88% в декабре 1964 года).

Оживление хозяйственной конъюнктуры и повышение уровня использования мощностей обусловили рост капитальных вложений. В 1965 году их уровень в обрабатывающей промышленности был примерно на 21% больше, чем в 1964 году.

В этих условиях компании начинают уделять больше внимания и новому строительству производственных объектов¹. Объем его в американской обрабатывающей промышленности в 1964 году вырос по сравнению с 1963 годом на 26,3%, в том числе в нефтепереработочной — на 31%, химической — на 34,4%, металлургии — на 21, текстильной промышленности — на 24% и т. д.

В 1965 году уже 49% капитальных вложений было направлено на расширение производственных мощностей; предполагается, что эта доля возрастет до 46% в 1966—1968 годах, причем, по оценке экспертов, такие отрасли, как автомобильная, химическая, стекло-керамическая, будут затрачивать на новое строительство более половины капитальных вложений.

Рассматривая вопросы научно-технического прогресса в промышленности США, следует отметить усиление активности государственного вмешательства в эту область. В таких отраслях, как самолетостроение, производство специальных приборов, электрооборудования и средств связи, преобладающая часть затрат на научно-исследовательскую работу обеспечивается за счет средств государственного бюджета. Примерно две трети расходов на научно-исследовательскую работу в настоящее время оплачивает федеральное правительство.

Однако в целом по обрабатывающей

промышленности примерно 43% всех расходов на научно-исследовательскую работу связано с выпуском военной продукции, в самолетостроении их доля составляет 91%, в производстве научных приборов и аппаратов — 32, электронном строении — 30, в металлургии — 11%.

Научно-технический прогресс всемерно используется американским правительством для милитаризации экономики. Субсидии направляются главным образом на это. Отдельные научные достижения передаются затем для использования в производстве гражданской продукции.

Федеральным правительством отпускаются также значительные средства для обеспечения теоретических исследований (так называемых базовых, или фундаментальных) в области химии, физики, радиоэлектроники и т. д., которые не дают сразу экономического эффекта и в этом смысле невыгодны корпорациям.

В послевоенный период, особенно в последние годы, отмечается также усиление научных исследований в промышленности в целях повышения их эффективности путем внедрения новой техники. Обследования, проведенные компанией «Макгроу-Хилл», показали, что большая часть затрат корпораций на научно-исследовательские работы в области промышленного производства окупается, как правило, за три-четыре года. Научно-исследовательские работы в промышленности становятся одной из наиболее прибыльных сфер использования капитальных вложений.

В последние годы в американской промышленности факторы экономики основно-го капитала начинают приобретать все большее значение при оценке эффективности затрат. Это связано с повышением требований к эффективности внедряемой техники, особенно автоматического оборудования. Все большую поддержку получают та точка зрения, что снижение издержек производства, главным образом за счет экономии живого труда, а также сырья и материалов, уже недостаточно, чтобы успешно конкурировать с другими странами на внешнем рынке.

Наряду с экономией живого труда и материальных затрат непрерывным условием становится экономия капитала путем увеличения выпуска продукции. В известной мере этому способствует относительная стабильность цен на средства производства. Это означает, что увеличение прибыли

обуславливается не ростом цен, а главным образом объемом выпускаемой продукции. В официальной экономической политике в настоящее время максимизация выпуска продукции рассматривается как одна из главных проблем наряду с обеспечением занятости и повышением спроса. Понятно, что выполнение этого возможно лишь при наличии достаточно емкого рынка.

Из государственно-монополистических мероприятий, направленных на стимулирование частных капитальных вложений в производство и повышение его эффективности, особо важное значение имеет амортизационная политика. Это обусловлено тем, что усиление процесса сфокусирования американских корпораций происходило главным образом на базе роста амортизационных отчислений. Один из главных факторов быстрого их роста — расширение практики ускоренного списания стоимости основного капитала. Начиная со второй мировой войны правительство США последовательно вводит различные методы ускоренной амортизации.

В 1962 году в промышленности США были приняты новые правила и более короткие сроки амортизации средств труда, заменившие, так называемый Бюллетень F, изданный в 1942 году. Последние изменения в амортизационной политике имели целью усилить стимулирование капитальных вложений американских корпораций в новые заводы и оборудование гражданского производства, с тем чтобы повысить спрос на элементы производственного капитала.

Амортизационные сроки для оборудования в 1962 году были сокращены примерно на 32% по сравнению с указанными в Бюллетене F и на 15—20% по сравнению с фактически применявшимися. Это касалось 70—80 машин и оборудования, используемых в промышленности.

По данным Министерства финансов США, средний срок службы оборудования в обрабатывающей промышленности к началу 60-х годов был равен примерно 15 годам по сравнению с 12, предусмотренными в новых сроках амортизации, и 19 — в Бюллетене F. В результате амортизационные отчисления стали основным источником финансирования капитальных вложений не только на замену морально устаревшего оборудования, но и в новые промышленные предприятия. Так, доля амортизации (включая ускоренную) во

¹ Стоимость нового строительства определялась как сумма годового объема капитальных вложений и разницы в величине остатков переходящего строительства.

внутренних фондов корпораций возросла с 36,8% в 1946 году до 59% в 1955 году и 79% в 1963 году. В то же время доли нераспределенной прибыли снижались в 3 раза — с 63,2% в 1946 году до 41% в 1955 году и 21% в 1963 году.

Доля амортизации в капитальных вложениях в заводы и оборудование с 1946 по 1963 год увеличилась более чем в 2,5 раза (с 33,6 до 86,8%).

В 1966 году примерно 77% капитальных вложений корпораций будет финансироваться за счет собственных фондов (амортизации и нераспределенной прибыли). В обрабатывающей промышленности доля внутренних фондов компаний в капитальных вложениях составила 89%, в том числе в сталелитейной, автомобильной, химической — 90%. Амортизационные отчисления корпораций в 1966 году достигнут 38,6 миллиарда долларов против 36 миллиардов долларов в 1965 году.

Непрерывное повышение доли амортизации в финансировании капитальных вложений — одно из характерных явлений современной американской экономики. Значение фонда возмещения, в частности амортизации, в расширенном воспроизводстве и росте накоплений с повышением темпов технического прогресса значительно возросло.

Повышение значения амортизации в воспроизводстве капитала характерно в послевоенный период почти для всех капиталистических стран. При этом речь идет не только об увеличении доли амортизации в капитальных вложениях в условиях интенсивного характера развития производства. Следует также иметь в виду, что при высоких темпах технического прогресса фонд возмещения все в большей мере включает в себя элементы накопления в виде новых, более производительных и эффективных машин, более экономичных видов сырья и т. д. Возмещение потребленных в производстве материальных элементов происходит постоянно на новой технической основе, что со временем последствием равнозначно росту накопления.

Кроме того, с развитием материально-технической базы производства, увеличением объема основного капитала расширяются возможности использования амортизации для расширения производства или замены устаревшего оборудования. Эта особенность в использовании аморти-

зации возникает, как указывал Маркс, в силу различия в возмещении основного капитала по стоимости и в натуре.

Данные по американской промышленности показывают, что амортизации, как составной элемент расширенного воспроизводства, способствует расширению масштабов обновления основного капитала и повышению темпов технического прогресса в промышленности. Показателями обновления и развития технической базы американской промышленности в основном стали валовые капитальные вложения, а не чистые, то есть за вычетом амортизации.

Начиная с 1964 года правительство США наряду с увеличением амортизационных норм проводит ряд мероприятий по сокращению налогов в целях стимулирования роста спроса на товары и увеличение капитальных вложений корпораций. Общая ставка подоходного налога была сокращена с 52% в 1952—1963 годах до 50% в 1964 году и до 48% в 1965 году. В результате этого индивидуальные налоговые обязательства были сокращены (по уровню дохода 1964 года) на 6,7 миллиарда долларов, а подоходный налог с американских корпораций — на 1,7 миллиарда долларов; с учетом сокращения налогов в 1965 году это соответственно составит 11 миллиардов и 3 миллиарда долларов. Однако пока еще мало данных для оценки стимулирующего значения снижения ставки подоходного налога на капитальные вложения корпораций.

Об изменении эффективности производства в США можно судить по различным показателям, прежде всего по росту производительности труда. Причем интерес представляет не сам факт повышения производительности труда, а ускорение темпов ее роста в послевоенные годы по сравнению с предшествующими. Это в определенной мере позволяет судить об усилении значения технического прогресса не только как основы достижения экономического эффекта, но и сокращения сроков его получения.

Производительность труда в американской промышленности в послевоенный период, несмотря на отдельные колебания, возросла относительно высоким темпами и была гораздо выше, чем в любой из предшествующих. За 1947—1962 годы выпуск продукции на один человек-час в обрабатывающей промышленности возрос более

чем в 1,5 раза. С 1961 года выработка продукции за человеко-час увеличивалась в среднем за год на 3,5% по сравнению с 2,5% в 1953—1957 годах и 2,7% в 1957—1960 годах. Рост эффективности производства сказался на снижении капиталоемкости продукции (в данном случае определяемой как отношение основного капитала к выпуску продукции). Взаимозависимость капиталоемкости и производительности труда заключается в том, что, чем ниже показатель капиталоемкости продукции, тем выше темпы роста производства при данной величине накопления.

Капиталоемкость продукции определяется как капиталоемкостью единицы производственной мощности и уровнем ее использования. В послевоенный период производственные мощности в подавляющем большинстве отраслей американской обрабатывающей промышленности росли более быстрыми темпами, чем основной капитал, то есть капиталоемкость единицы мощности снижалась: с 1953 по 1961 год в обрабатывающей промышленности (при подсчете основного капитала по остаточной стоимости в ценах 1954 года) она снизилась примерно на 20%, в машиностроении — на 30, электромашиностроении — почти на 40, химической промышленности, производстве металлоизделий и приборостроительной промышленности — на 26%. Резкое ее сокращение наблюдалось в текстильной промышленности (почти на 45%), что во многом связано с совершением производственного аппарата и основного капитала данной отрасли в этот период.

Только в трех отраслях обрабатывающей промышленности (производство транспортного оборудования, стекло-керамической и нефтеперерабатывающей) капиталоемкость единицы мощности несколько повысилась.

Тенденция снижения затрат основного капитала на единицу мощности, по ориентировочным расчетам, имеет место и в американской обрабатывающей промышленности и в 60-х годах. Это свидетельствует о росте эффективности промышленности США в условиях широких масштабов обновления основного капитала. Показатель капиталоемкости единицы продукции ввиду большой недогрузки производственных мощностей менее отчетливо свидетельствовал о росте эффективности промышленности США. По ряду отраслей за отдельные периоды он возрастает. Значительные

различия в динамике изменения капиталоемкости единицы производственной мощности и единицы выпускаемой продукции подчеркивают тормозящую роль капиталистических производственных отношений. Громадные потенциальные возможности роста крупной промышленности, созданные производственные мощности, которые становятся по своим техническим данным все более эффективными, не могут быть полностью реализованы.

В период увлечения недогрузкой производственных мощностей показатель капиталоемкости продукции возрастает. В обрабатывающей промышленности он после повышения в 1953—1958 годах снизился затем до уровня 1963 года. В 1961 году из 20 отраслей обрабатывающей промышленности в восьми уровень капиталоемкости продукции превышал уровень 1953 года. Почти во всех отраслях (за исключением химической и некоторых других отраслей легкой промышленности) наблюдалось резкое повышение капиталоемкости продукции во время кризиса 1957—1958 годов, а в последующие годы — снижение этого показателя.

Снижение капиталоемкости продукции в промышленности США происходило на фоне замедления темпов роста основного капитала. Несмотря на возрастание ее во второй половине 50-х годов в связи с увеличением недогрузки мощностей, в целом за послевоенный период этот показатель был ниже, чем в предшествующие годы. Так, коэффициент «капитал—выпуск», по расчетам американского экономиста Д. Кригера, в 1961 году был ниже, чем в 1929 году, на 42,2% и ниже, чем в 1937 году, на 27,7% (при исчислении в ценах 1954 года). Эта тенденция в американской промышленности продолжает развиваться.

О повышении эффективности производства в США свидетельствуют также рост прибыли корпораций, которые (после уплаты налогов) в 1965 году были на 20% выше, чем в 1964 году, и на 67% больше, чем в 1960 году.

Исследования, проведенные американским экономистом Бертом Хикманом, также показали, что наиболее отчетливой чертой американской промышленности в послевоенный период — «рост эффективности оборудования, рост производства продукции на доллар капитальных вложений».

В 1948 году на доллар капиталовых вложений в заводы и оборудование приходилось 72 цента выпускаемой продукции. В 1957 году доллар основного капитала обеспечивала получение продукции уже на 85 центов, а в 1962 году — на 92 цента. Б. Хикман считает, что этот рост вызван главным образом повышением производительности оборудования.

Рост капиталотдачи по отраслям значительно различался. В химической промышленности выпуск продукции на один доллар основного капитала увеличился с 68 центов в 1948 году до 1,35 доллара в 1962 году, то есть на 99%. В производстве транспортного оборудования (без автотомобилей), главным образом самолостроения, капиталотдача возросла за этот же период с 98 центов до 2,7 доллара, то есть на 185,5%. В то же время в машиностроении за указанный период рост капиталотдачи составил всего 5%. Низкие темпы ее роста в этой отрасли объясняются двумя факторами: во-первых, в первые послевоенные годы уже была достигнута высокая производительность оборудования; во-вторых, рост стоимости оборудования в этой отрасли обогнал повышение его производительности, поскольку в машиностроении преобладала тенденция экономии затрат живого труда, чем капитала. В последние годы усиливается тенденция удешевления нового оборудования при дальнейшем повышении его производительности.

Количественная и качественная оценка основного капитала как фактора экономического развития становится все более актуальной. В работах зарубежных экономистов широко ставится проблема роста основного капитала, совершенствования технологии производства, роста и квалификации рабочей силы, повышения уровня образования как факторов экономического развития. Следует отметить, что работы буржуазных экономистов, обобщающие опыт развития США, Японии, ФРГ и других стран, проваются главным образом не в плане исторических изысканий и аккумуляирования фактов, а с целью определения факторов роста и методов воздействия на них со стороны государства. Формирование конкретной программы и рекомендаций экономической политики на базе таких исследований — новый момент, представляющий большой интерес. Первые крупные работы по комплекс-

ному анализу факторов экономического роста США выполнили американские экономисты Р. Солоу, Дж. Кендрик, Эд. Денисон. По оценке Эд. Денисона, рост валового национального продукта (приравненного к движению национального дохода) за 1929—1957 годы достигнут в большей мере за счет увеличения затрат и в меньшей (32%) — за счет повышения их эффективности. За счет изменения количества работников, повышения их квалификации, уровня образования достигнуто 54% прироста национального продукта за этот период, за счет роста затрат капитала — 15% прироста (в том числе 10% — вследствие увеличения расходов на оборудование и аренду зданий). Благодаря применению в производстве научно-технических достижений получено 20% прироста и т. д. Произведения на 1960—1980 годы расчеты показывают возрастающее роль технического прогресса в экономическом развитии. Следует отметить, что оценка перспектив экономического роста США буржуазными экономистами в большинстве своем искажают действительные перспективы роста, поскольку не учитывают кризисных спадов производства. Внесение в рост изучение методологии таких ошибок представляет интерес для советских экономистов.

Ни одна из коренных проблем экономики США в результате проведенных государственно-монополистических мероприятий не решена, уровень безработицы (5%) более высок, чем в других капиталистических странах. Разрыв между фактическим и потенциальным объемами валового продукта составляет 25—30 миллиардов долларов. Притом последний делится как объем товаров и услуг, который может быть достигнут, если уровень безработицы не будет превышать 4%. Поэтому действительная величина указанных выше потерь в несколько раз больше.

Проведенные государственно-монополистические мероприятия, достигнутые обеспокоенные основного капитала не обеспечивают устойчивого положения американского империализма на внешних рынках. Интенсификация производства, широкая замена устаревшей техники в других капиталистических странах (ФРГ, Японии, Франции) в послевоенный период происходили при более высоких темпах роста валового национального продукта. Капиталомоем-

продукции в этих странах снижалась быстрее, чем в США. В связи с хронической неадекватной мощностей и относительно высокими затратами на рабочую

силу издержки производства в США не были сокращены настолько, чтобы разрешить проблему рынков, а лишь обостряли ее.

Мнимые и подлинные виновники инфляции

А. Вейсман,

Растущая инфляция — одна из черт, характеризующих состояние экономики многих капиталистических стран. Без выяснения причин, порождающих инфляционные процессы, нельзя полностью понять пути развития современного капитализма, его противоречия, в особенности ход классовой борьбы в капиталистическом обществе. Небезынтересно проследить нарастающее обесценивание денежных единиц и последствия его на примере Западной Германии.

Для современного капитализма характерно бумажно-денежное обращение. Банкноты эмиссионных банков внутри каждой страны не обмениваются государством свободно на золото, то есть фактически представляют бумажные деньги, притом с неустойчивым курсом. Покупательная способность их в последние годы систематически снижается, а розничные цены растут. Например, в Великобритании с июля 1964 по июль 1965 года они повысились на 4,5%, в Италии — на 4,1%. Подобные процессы имеют место и в ФРГ. Вышедший президент германского Рейхсбанка Ямар Шалт на пороге вступившего 1965 года отметил, что «марка (западноевропейская. — А. В.) теряет из года в год 3—5% своей стоимости». Этот гитлеровский «финансовый эксперт», с трепетом предостерегая хозяев Востка, указывает, что в конечном итоге инфляция становится причиной социальных волнений.

В 1966 году дороговизна жизни в капиталистических странах продолжает расти. Инфляционные тенденции, процесс снижения покупательной способности денежных единиц, хотя и неравномерно в различных странах и в разные годы, непрерывно развиваются.

Главная причина инфляции — гонок вооружений. Для мобилизации огромных средств, затрачиваемых на военные нужды,

государство вводит многочисленные прямые и косвенные налоги. Косвенные входы в цену товаров, удорожание их. Рост дороговизны объясняется и систематическим возвышением цен монополиями на свои товары. Помимо внутренних причин инфляции существуют и внешние, порождающие иногда так называемую импортируемую инфляцию. Известно, что средние валютные резервы капиталистических стран выдано место занимают накопления в долларах. В последние годы учета золотых запасов США, их дефицитный платежный баланс порождают неустойчивость доллара. Это отрицательно сказывается на финансовом мощи государств — держателей долларов, а следовательно, угрожает стабильности валют стран капиталистической системы. Далее, рост дороговизны на средства производства в одной стране порождает в другой, импортирующей их, повышение цен на готовые изделия.

От инфляции прежде всего страдают трудящиеся. Рост их номинальной заработной платы (там, где он есть) не компенсирует за ростом цен, что приводит к снижению реальных доходов рабочих и служащих. По вполне понятным причинам эксплуататорские классы не заинтересованы в выявлении настоящих причин инфляции. Буржуазная экономическая наука стремится, во-первых, возложить ответственность за это на самих трудящихся, во-вторых, сфабриковать репутацию, ведущие якобы к определению инфляции, а на деле — лишь к еще большему обогащению монополий. На подобные «теории» не скупится и западногерманская буржуазная наука. Типичным примером может служить книга доктора Ф. Гюннигера «Остатки ли западногерманская марка стабильной?»¹, имеющая

¹ «Bleibt die Deutsche Mark stabil?». Von Dr. F. Gönninger. Verl. August Lutzprever. Baden-Baden, 1964.

характерный подзаголовок: «Инфляция — наша судьба». При ближайшем ознакомлении с содержанием финансов ФРГ можно убедиться в том, что опасения автора вполне обоснованы.

В последние годы в боннской Германии наблюдается нарастающая дороговизна и связанное с ней снижение покупательной способности денежной единицы, имеет место своеобразная «эскалация розничных цен», в результате которой в 1965 году покупательная способность западногерманской «потребительской марки» снизилась вдвое по сравнению с 1948 годом. Тенденция в движении цен можно проследить и на примере более короткого отрезка времени. По данным правительственной статистики ФРГ, индекс розничных цен в Западной Германии в июле 1965 года был на 4,2% выше, чем в 1964 году. Рост цен на продукты питания еще более значителен. С августа 1964 года по август 1965 года цены на фрукты, овощи и картофель в Западной Германии возросли на 16,5%. У широких слоев населения расходы на эти продукты составляют 14% средств, затрачиваемых на питание. За это же время мясо подорожало на 6,1%. С осени 1963 года в связи с отменой в ФРГ контроля над квартирной платой последние сильно возросли, а в середине 1965 года в городах ФРГ она увеличилась еще на 7% против 1964 года.

Темы роста цен, а следовательно, и неустойчивости денежной единицы явно нагнетаются. К тому же в ФРГ наблюдается увеличение денежной массы в обращении, происходящее быстрее, чем рост количества материальных ценностей в стране. Так, в 1963 году совокупный общественный продукт Западной Германии увеличился на 3,2%, а денежная масса — на 7% против 1962 года. В 1964 году обе эти величины выросли соответственно на 6,5 и 9,2%, по сравнению с 1963 годом. Подобные явления также свидетельствуют об известном разрастании инфляционных процессов. Вот почему автор названной книги имеет право считать, что «вопрос о том, действительно ли замедленная инфляция — наша судьба, ...это вопрос центрального значения. Но, как и всякий современный буржуазный экономист, Гюннигер не способен к глубокому анализу изучаемого им вопроса. Он склоняется по преимуществу к явлениям. Его открытому апологетическим взглядам исключают возможность полноты научного, объектив-

ного подхода к исследованию данного вопроса.

Сущность инфляции автор оценивает с позиций сторонников вулгарной количественной теории денег. Для него инфляция — это лишь избыток любых денег (долговых или безуплатных). Ф. Гюннигер ставит вопрос о вероятных причинах такого излишка и поэтому рассматривает прежде всего государственный бюджет ФРГ. Казалось бы, он приближается к истине. Ведь в последние годы официальные и вулгаризованные военные расходы составляют большую часть федерального бюджета. Крупные монополии баснословно обогащаются на военных заказах, но на экономику страны, на ее финансы военные издержки ложатся тяжелым бременем. Автор признает, что федеральный бюджет стал дефицитным, расходам его превышают доходы, а это создает благоприятную почву для инфляции. Однако различные государственные расходы он объясняет не тоной вооружений. Эту статью бюджета автор старается не замечать.

Опасный перекос Ф. Гюннигер видит в другом — в нарастании социальных расходов бюджета (на здравоохранение, просвещение, пенсии и т. д.). Он недолюбливает, что «социальные расходы выросли скачкообразно...». После расходов на оборону они сейчас составляют крупнейшую расходную статью в федеральном бюджете. Приходится опасаться, что и дальше, в результате ложной поинтой социальной политики, расходы на социальные нужды будут систематически нарастать. Автор полностью отражает взгляды правящих кругов ФРГ, стремящихся «выравнивать» государственный бюджет за счет урезки расходов на социальные нужды. В 1966 году в федеральной росписи доходов и расходов возникла угроза дефицитного сальдо порядка примерно 6—7 миллиардов марок. Для предотвращения подобной угрозы бундестаг принял в декабре 1965 года «Закон о бюджете социального обеспечения», предусматривающий значительную «экономию» на удовлетворении социальных нужд трудящихся. По этому decreto расходам на народное образование сокращаются в 1966 году на 150 миллионов марок, на охрану материнства и больничные кассы — по 200 миллионов, на жилищное строительство — на 200 с лишним миллионов марок. Это далеко не полный перечень пунктов «программы экономии», принятой новым

федеральным правительством. На реализацию ее населения ФРГ терпит свыше 3 миллиардов марок в год. Даже по официальным данным, доля социально-культурных расходов в бюджете боннской Германии снизилась с 43% в 1955 году до 36% в 1964 году, удельный же вес прямых расходов на вооружение за этот период возрос с 26,8 до 34%.

Буржуазная экономическая литература замалчивает вопрос о роли монополий в обесценении денег, об их политике завышения цен. Показательно, например, воздействие химических монополий на уровень цен. Несмотря на рост техники и в связи с этим снижение себестоимости, корпорации повысили цену на тонну удобрений с 319 марок в 1950 году до 580 марок в 1964 году, то есть на 80%. Это позволило крупным финансистам лишь в 1964 году получить за счет трудящихся фермеров около 810 миллионов марок сверхприбыли.

Нельзя признать инфляцию, современные вулгаристы усматривают в основном уделяют внимание такому, по их мнению, «главному» носителю зла, как рост заработной платы. Например, Ф. Гюннигер выступает с весьма модной среди современных буржуазных социологов и государственных деятелей теорией инфляционной спирали. Сторонники ее заверяют, что рост заработной платы приводит к росту себестоимости товаров, а следовательно, и к росту цен. Последнее обстоятельство означает, что реальная заработная плата рабочего возвращается якобы к исходному уровню и рабочий снова добивается роста номинальной заработной платы. Это ведет к новой волне дороговизны, к открытой инфляции. Сторонники этой «теории» видят «выход» из заморозки номинальной заработной платы. Как и многие другие апологеты монополий, Гюннигер считает, что «главная причина заработной платы распространяется на все народное хозяйство и... влечет за собой всеобщий рост цен».

Западногерманский экономист Э. Зомен полностью разделяет мнение Ф. Гюннигера. Он считает, что «подлинными результатами роста заработной платы оказываются косвенно... в форме роста цен». Э. Зомен обвиняет профсоюзы не только ФРГ, но и всего капиталистического мира в эгоизме, жадности. Рабочие, выступая с требованием о повышении заработной платы, по его мнению, раздувают конфликт «между групповыми интересами... и общим благом». По

его мнению, подобные противоречия являясь предельно путем теоретической борьбы, словесных аргументов. «В таких случаях», — заявляет Зомен, — лишь реформа в области законодательства может способствовать тому, чтобы интерес общего блага восторжествовал над индивидуальными и групповыми интересами. Речь, таким образом, идет о чрезвычайном законодательстве, позволяющем рабочему классу бороться за повышение заработной платы.

Этот программный пункт правящих кругов Бонны представляет буржуазную экономическую науку всячески стараясь обосновать теоретически. Если верить апологетам монополий, уровень заработной платы в ФРГ очень велик. Однако они забывают, что в 1963 году промышленное производство в ФРГ составило 135% против довоенного 1938 года, а реальная заработная плата германского рабочего — лишь 94% уровня 1938 года, когда Западная Германия занимала одно из последних мест среди стран развитого капитализма по уровню заработной платы. Известный рост последней в 50-х и 60-х годах означал лишь частичное преодоление сложившегося разрыва. К тому же заработная плата в ФРГ и сейчас не соответствует стоимости рабочей силы. Даже по данным западногерманского Демоскопического института в Аленсбахе, стоимость средств существования для средней рабочей семьи в боннской Германии составляет 790 марок в месяц, а месячный заработок-брутто (то есть до налоговых вычетов) — 652 марки. Следовательно, заявления о том, что зарплата в ФРГ якобы растет чрезмерно быстро и именно это обстоятельство будто бы порождает инфляцию, не имеют под собой почвы. Рост номинальной заработной платы не причина, а в известной мере следствие инфляции, средство поддержать реальную зарплату на определенном уровне.

К этому можно добавить, что теория инфляционной спирали не блещет новизной. Еще в июне 1865 года Маркс в своем докладе на заседании Генерального Совета I Интернационала, изложенном в труде «Зарплата, цена и прибыль», выступал против английского реформиста Джона Уотсона, излагавшего подобные взгляды. Устой фактически осуждал многочисленные забастовки, участники которых выдвигали требования об увеличении заработной платы. Он старался доказать, что рост заработной платы заставляет капита-

листов повышать цены на предметы потребления, что автоматически ведет к возращению реальной заработной платы к прежнему уровню. К. Маркс показал, насколько эта теория антинаучна. Рост заработной платы вовсе не означает неизбежности роста стоимости товара. Увеличение зарплат может произойти за счет снижения прибыли капиталиста, а сумма стоимостей остается неизменной.

Однако вопреки фактам западногерманские монополисты, лидеры правых партий, государственные деятели ФРГ в настоящее время громче, чем когда бы то ни было, кричат о том, что единственный способ предотвратить нарастание угрозы инфляции заключается в «замораживании» и даже в снижении заработной платы. И это не удивительно. Ведь именно теперь в ФРГ имеет место усиленное раздувание военного бюджета, а в связи с этим рост налогового бремени, что (в значительной мере в результате принятого завышения их государством).

Так, в декабре 1965 года кабинет Эрхарда вынес решение о повышении с марта 1966 года пассажирских железнодорожных тарифов на 6,5%. Дорожают даже сезонные билеты школьников. Повышаются почтовые тарифы. Но власть явственно стремится использовать такое положение для усиления нажима на профсоюзы, рабочих класы. Министр народного хозяйства ФРГ Шмюкер в своем выступлении в бундестаге в конце ноября 1965 года характеризовал требования профсоюзов о повышении заработной платы как «ведущие к росту цен» и «обесцелественные». Точно так же канцлер Л. Эрхард в своем правительственном заявлении, сделанном им в ноябре 1965 года, говорил о развитии инфляции в Западной Германии. В качестве одной из контрдействующих этому мер он рекомендует удлинение рабочей недели на 1—2 часа без повышения заработной платы, что фактически означает снижение почасового заработка рабочего. Подсчитано, что для одних лишь холмов металлообрабатывающей промышленности Западной Германии реализация предложений канцлера принесла бы дополнительно прибыль в размере 140 миллионов марок в год.

Буржуазные экономисты стараются доказать, что рост заработной платы якобы опережает рост производительности труда, а следовательно, представляет серьезную угрозу для народного хозяйства. Но и эти

заявления расходятся с действительностью. В 1964 году производительность труда в промышленности ФРГ выросла на 9%, а в мае 1965 года почасовая производительность труда превысила на 9,5% ее производный уровень, а в обрабатывающей промышленности — даже на 10%. В том же 1964 году, по данным официальной статистики, реальная заработная плата выросла на 6%, то есть темпы роста ее значительно ниже, чем темпы нарастания производительности труда. К тому же, как справедливо указывает экономист из ГДР Р. Гутермунт, является неверным утверждение буржуазных монополистов о том, что каждый процент роста заработной платы удорожает если не стоимость товара полностью, то по крайней мере издержки его производства. В западногерманской промышленности заработная плата составляет 20% суммы издержек производства. Следовательно, последние увеличиваются на 1% при росте заработной платы не на 1%, а на 5%. Подобное нарастание заработной платы с лихвой покрывается ростом производительности труда, приводящими к снижению стоимости товара.

Увеличение зарплат достигается путем упорной борьбы и уровень ее всегда находится под угрозой снижения вследствие систематического нарастания дороговизны и роста налогов и различных взносов. Налоговые поступления в федеральный бюджет ФРГ выросли за девять месяцев 1965 года по сравнению с соответствующим периодом 1964 года на 8,3%. В наибольшей мере налогами облагаются трудовые доходы. По данным Немецкого института экономики (ГДР), в среднем свыше 40% заработной платы рабочего боннской Германии поглощается прямыми и косвенными налогами. В связи с резким сокращением государственных затрат на социально-культурные нужды значительно увеличиваются взносы рабочих и служащих ФРГ в больничные кассы, их расходы на школьное образование детей и т. д.

В то же время неизменно быстро растет как масса, так и норма прибыли. В 1965 году сумма дивидендов, выплаченных акционерами обществами ФРГ, выросла на 13% против 1964 года. В том же 1965 году общая сумма прибылей-нетто (после уплаты налогов) достигла в Западной Германии огромных размеров — 120 миллиардов марок. Если взять отдельно миллиарды монополий, то нетрудно убедиться,

что их рост происходит особенно быстро. Например, химическая монополия «БАЗФ» и автомобильная «Фольксваген» выплатила за 1965 год дивиденда в размере 20%, другая автомобильная фирма «Фордверкер» — 27, а автомобильная монополия «Опель» — даже 71%.

В ряде случаев приемы, используемые для обогащения монополий, являются прямой ущерб покупательной способности марки. Например, исходя из соглашений с партнерами по «общему рынку», а также в целях «рационализации» правители Бонны поощряют открытие ряда шахт в Руре. За сокращение добычи каждой тонны угля шахтоладельцы получают от государства премию в размере 25 марок. За 1966 год предлагается снизить в значительных размерах добычу угля на 19,5 миллиона тонн. На этом деле угольные монополии наживут в виде «компенсации» от государства огромную сумму — 487,5 миллиона марок. В данном случае государственно-монополистическая политика способствует сокращению количества производимых в стране товаров и росту суммы денег, выпускаемых государством. Поскольку речь идет о бумажных деньгах, то согласно закону денежного обращения их покупательная способность снижается. Это лишь один из многочисленных примеров, свидетельствующих о том, что в угоду монополистам приносится в жертву интересам народного хозяйства, в том числе и устойчивости финансовой системы.

Из всего сказанного видно, что, вопервых, растущая масса денег в государстве никоим образом не может быть сосредоточена в руках рабочих, во-вторых, рост цен никак нельзя считать результатом борьбы рабочего класса за повышение заработной платы.

Даже экспертный совет при министерстве народного хозяйства ФРГ при составлении им к концу 1965 года заключения о состоянии западногерманской экономики счел влияние рабочих в росте дороговизны неслучайным. Члены этого совещательного органа — ученые, высококвалифицированные экономисты, люди, не принадлежавшие к левым политическим течениям, по хорошему знают экономику, финансы страны, ее нужды. Одно из сделанных ими заключений состоит в том, что чрезмерными являются не требования профсоюзов, а расходы федерального бюджета. По мнению экспертов, и в 1966 году совокупный общественный продукт ФРГ вырастет на 4,5%, а расходы бюджета — примерно на 9%, что непременно снова отразится на покупательной способности денег, а не на девах.

Эти специалисты смогли лишь объективно оценить обстановку. О том, что надо предпринять, чтобы изменить положение, сказали старые пролетарские парламентарии — группа депутатов первого созыва бундестага от КПГ. В своем выступлении по радио в декабре 1965 года они требовали от правительства снижения прямых военных расходов по крайней мере на 25%, то есть на 5 миллиардов марок, ликвидации налоговых льгот для миллионеров, повышения налогов на монополии вместо урезки расходов на социальные нужды и завышения цен. Весь этот комплекс мер, конечно, не расценивается прогрессивными силами ФРГ как кардинальный выход из сложившейся обстановки, однако, по их мнению, подобные начинания могут по крайней мере снизить напряженное положение и способствовать большей устойчивости западногерманской валюты.



От редакции

До настоящего времени преподавание курса народнохозяйственного планирования велось по программе, утвержденной Министерством высшего и среднего специального образования в 1959 году, и на основе использования учебной литературы, вышедшей в 1963—1965 годах. Программа курса «Планирование народного хозяйства СССР» и учебная литература во многом уже не соответствуют тем задачам, которые стоят перед работниками вузов в деле подготовки специалистов по планированию. В настоящее время ведется работа по улучшению программы курса, подготовке учебников. В этой связи обсуждению вопроса о содержании и структуре курса планирования народного хозяйства СССР предоставляется достояние вузов. Статьи М. Бреева, А. Степанова и М. Колодного публикуются в порядке постановки вопроса.

О содержании и структуре курса планирования народного хозяйства

М. Бреев,
профессор

Важное значение изучения теории планирования в подготовке кадров квалифицированных экономистов вытекает из той роли, которую она приобретает в системе экономических наук. В директивах ХХIII съезда ЦК КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы говорится, что в области экономических наук необходимо сосредоточить внимание на дальнейшей разработке теории планового руководства народным хозяйством.

Основание теории планирования по многим зависит от литературных источников, среди которых особое место принадлежит учебникам по планированию народного хозяйства. В деле создания учебной литературы по

теории планирования имеются известные достижения. В 1961 году коллектив кафедры МЭИ с участием практических разработчиков подготовил учебное пособие, которое было разослано всем экономическим вузам Советского Союза и других социалистических стран.

С учетом обсуждений и отзывов в 1963 году вышел улучшенный вариант этой книги, и она была рекомендована Министерством высшего и среднего специального образования РСФСР всем экономическим вузам и факультетам в качестве основного пособия по изучению теории планирования.

В 1963 и 1964 годах вышли учебные пособия по планированию народного хозяй-

ства, подготовленные Киевским университетом и Высшей партийной школой при ЦК КПСС. В 1965 году была издана книга под таким же названием, составленная коллективом кафедры планирования Всесоюзного заочного финансово-экономического института.

Все эти работы были подготовлены до крупных изменений в планировании и управления народным хозяйством. Естественно, что в настоящее время возникла неотложная задача создания новых учебников по теории планирования народного хозяйства. Качество учебной литературы по многим будет определяться творческой работой, которая может быть оказана научной общественностью авторским коллективом. Одной из слабых сторон подготовки учебной литературы по планированию состояла в том, что этой большой и трудной работе не предшествовала публичная дискуссия по теории планирования, в результате чего не были обстоятельно выявлены объективные возможности решения этой задачи.

Главная трудность в разработке учебников по планированию состоит, по нашему мнению, в том, что еще не сложилась достаточно полно теория планирования. Это видно по тем крупным изменениям в планировании, которые происходят в СССР и в других социалистических странах. Известная ограниченность теории планирования объясняется, по-видимому, не только тем, что с момента возникновения планового хозяйства прошло сравнительно немного времени, но и тем, что еще не накоплено многосторонний опыт планирования.

До последнего времени во всех социалистических странах действовала одна система планирования, которая, как стало очевидно, не является исчерпывающим вариантом развития планового хозяйства.

Однако неразумно ждать, пока теория будет представлять обобщение многовекового опыта планирования и достигнет совершенства. Это ясно. Но вместе с тем положение таково, что приходится излагать теорию планирования при таком ее уровне, когда многие даже общие вопросы остаются еще недостаточно ясными. Отсутствует истерпевшаяся определение планирования как науки. Так, в одной книге сказано, что оно изучает «экономические законы социализма применительно к конкретным условиям воспроизводства, их специфические проявления в важнейших про-

цессах воспроизводства, в закономерностях темпов и пропорций, с тем чтобы в результате этого изучения с полным учетом экономической политики партии, достижений науки и техники и передового опыта обосновать объем, темпы и пропорции общественного производства»¹.

В другой — наука о планировании определена как социально-экономическая, предметом которой является изучение путей и методов использования и применения экономических законов в практике коммунистического строительства и разработка на базе этого научных основ планового руководства народным хозяйством².

В третьей указывается, что «наука о планировании народного хозяйства изучает общие научные основы, принципы, методы и организацию народнохозяйственного планирования»³ и «предметом науки о социальном планировании являются отношения планомерной организации общественного производства, являющиеся составной частью всей совокупности общественно-производственных (экономических) отношений между людьми»⁴.

Авторы четвертой книги считают ее наукой «о путях и методах использования и применения экономических законов в практической деятельности социалистического государства по управлению и руководству народным хозяйством»⁵.

Приведенные определения различны не только внешне, но и по существу.

В первом отмечается экономическая сущность предмета планирования — общественное производство, структурное содержание охватывает три важнейших параметра: объем, темпы и пропорция производства (лучше сказать «воспроизводства»).

Эта расфранка, на наш взгляд, имеет существенное значение, ибо определяет конкретное направление изучения как всего общественного производства, так и его отдельных частей и сторон. В каждой из них главным является именно эти показатели, например при планировании всего общественного продукта основным является опре-

¹ «Планирование народного хозяйства». Экономиздат, 1963, стр. 26.

² «Планирование народного хозяйства». Изд. Киевского университета, 1963, стр. 6.

³ «Планирование народного хозяйства». «Мысль», 1964, стр. 4.

⁴ «Планирование народного хозяйства». «Мысль», 1964, стр. 26.

⁵ «Планирование народного хозяйства СССР». «Экономика», 1965, стр. 22.

деление объема общественного продукта, темпов его роста и установление наихватейших пропорций материального производства между I и II подразделениями, промышленности и сельским хозяйством и т. д. Существует, разумеется, известная специфика этих показателей. Так, при планировании цен необходимо определять их уровень (а не объем), темп снижения (а не повышения) и важнейшие соотношения цен.

Такое структурное содержание предмета теории планирования соответствует его практике. Несмотря на то что в нем применяются множество различных показателей, все они, рассмотренные в обобщенном виде, сводятся в конечном счете к показателям объема, темпов и пропорций. Однако это определение неполное, так как не указывает на необходимость планирования роста эффективности производства и не включает его методологию.

Планирование состоит из экономической, методологической и организационной частей. Первая выражает предмет планирования, то есть то, что планируется, вторая — методологию, а третья — организацию планирования — систему, которая его осуществляет. Последняя имеет и методологическое значение. Поэтому условно можно считать, что составными частями теории планирования, как и каждой науки, являются ее предмет и методологии.

В двух из упомянутых выше книг по планированию предметом науки планирования выступают методы применения экономических законов, но это не подтверждается практикой планирования. Даже само название теории планирования народного хозяйства предполагает, что ее предмет не методы, а экономика страны.

Вообще вряд ли в какой-либо науке примененные методы могут выступать как ее предмет. Видно, нельзя согласиться и с тем, что предметом науки планирования являются отношения организации производства. В этом виде роль теории планирования сводится к организационному содержанию, в то время как она — составная часть экономической науки.

Вторая часть теории планирования также понимается по-разному. Методология планирования представляется, на наш взгляд, а priori основой научной теории познания, применимой к планировочным процессам. Для разработки плана необходимо опираться на методы, посредством которых

можно познать существующие связи, соотношения, темпы и предвидеть их изменения. Конечно, план основывается не только на познании объективной действительности, но и на таких методах, которые позволяют активно воздействовать на производство в определенном направлении. Однако в конечном счете оно также результат познания общественного производства, объективных законов, управляющих его развитием. Например, применение метода полного хоэраса — следствие более глубокого познания товарно-денежных отношений. Этот метод — один из важнейших экономических рычагов развития плановых хозяйств. Между тем широкое применение в прошлом ряда административных методов, тормозивших развитие хозяйства, по-видимому, есть результат поверхностного познания экономических отношений социалистического способа производства.

Вопрос об основе методологии планирования имеет принципиальное значение. От его решения во многом зависит характер и направление разработки самой методологии. С этим связаны уровень и качество разработки методологических указаний Госплана по составлению народнохозяйственных планов. Актуальность этой проблемы видна также из того, что существуют различные толкования основ методологии планирования, наиболее распространенное из которых сводится к утверждению, что основа методологии планирования — марксистско-ленинская теория воспроизводства. Теория воспроизводства имеет огромное научное значение для планирования, однако не может заменить теорию познания, так как сама представляет результат применения последней к общественному воспроизводству. Следует отметить, что, во сколько теории планирования — составная часть экономической науки, ее преследует та же методология, которая применяется в последней.

Поэтому вряд ли правомерен взгляд, согласно которому политическая экономия, теория планирования, отраслевые экономики, экономическая статистика и т. д. имеют свою методологию и особые, собственные только им методы. Аналитический метод, например, применяется во всех без исключения экономических науках, а даже такой на первый взгляд специфический метод, каким является метод статистических группировок, используется не только в ста-

тистике, но и в планировании, отраслевых экономиках и в наиболее общей части экономической науки — политической экономии (например, группировка отраслей по производственным средствам производства и предметам потребления).

Однако из этого не следует вывод о равнозначности методов отдельных экономических наук. В политической экономии, например, преобладающее значение имеет метод абстрактного анализа, в планировании — балансовый, в статистике — индексный, средних величин и т. д. В силу этого изучение и разработка отдельных методов — задача главным образом тех наук, где они имеют преобладающее значение. Специфическими для каждой экономической науки являются не сами методы, а конкретные формы их применения.

Для изучения и дальнейшей разработки теории планирования существенное значение имеет усиление составных частей методологии планирования. В этом вопросе также наблюдаются существенные расхождения.

Первое из определенных трактует методологию планирования как «совокупность методов познания и организационного преобразования общественного воспроизводства; в основе ее лежит объективный процесс диалектического материализма»¹.

В соответствии с другим определением «методология социалистического планирования представляет собой совокупность важнейших теоретических принципов, методов и приемов, с помощью которых осуществляется плановое руководство народным хозяйством, решаются вопросы составления единого народнохозяйственного плана»².

Третье — сводится к следующему: «Наука о социалистическом планировании является составной частью марксистско-ленинской экономической теории. Ее методология заключается в конкретном применении с учетом особенностей объекта изучения общих положений диалектического материализма»³.

Наконец, четвертое — определяет методологию планирования как «совокупность общих принципов и методов разработки государственных народнохозяйственных планов».

Конкретные методы, способы и приемы экономических, технико-экономических и экономико-математических расчетов, необходимых для разработки отдельных разделов и показателей плана, их координации и увязки, составляют предмет методики планирования»⁴.

В первых двух определенных методологии планирования относится не только к составлению плана, но и к осуществлению его. В третьем оно изложена недостаточное ясно, а в четвертом понятие ее охватывает лишь процесс составления плана.

Поскольку планирование предполагает не только разработку плана, но и его выполнение, то в совокупности методов должным образом и те, которые обеспечивают реализацию плана. Даже лучший вариант его выражает лишь возможный процесс воспроизводства, и реальное значение он приобретает только в ходе выполнения. Это в свою очередь требует применения соответствующих методов, многие из которых не совпадают с методами разработки плана.

Мы считаем неправильным также ограничивать методы планирования народнохозяйственным планом; балансовый метод, например, используется и при разработке планов по отраслям и предприятиям.

Различное понимание методологии планирования видно и из того, что в одних случаях в нее включаются только методы, а в других — также принципы. Но может ли какой-нибудь принцип, например демократического централизма, выступить как средство познания экономических процессов?

Немаловажное значение для теории планирования и составления соответствующих учебных пособий имеет усиление структурного состава методологии, то есть отдельных ее частей и соотношения между ними. Широко распространен взгляд, согласно которому методологии планирования сводится к балансовому методу, при этом в нее включают либо «метод расчетов», либо «метод вариантов», а о методе экономического анализа даже не упоминают. Некоторые экономисты считают, что главное в методологии планирования — математические методы и вычислительная техника. Нам же структурное содержание методологии планирования представляется более многообразным и сложным, поскольку в планировании решаются различные по характеру, содержанию и глубине задачи по опреде-

¹ «Планирование народного хозяйства». Экономиздат, 1963, стр. 28.

² «Планирование народного хозяйства». Изд. Киевского университета, 1963, стр. 27.

³ «Планирование народного хозяйства». «Мысль», 1964, стр. 27.

⁴ «Планирование народного хозяйства СССР». «Экономика», 1965, стр. 27.

лению перспектив развития народного хозяйства. По нашему мнению, методология планирования должна содержать: философские основы; их главнейшую часть — теорию познания применительно к экономическим и социологическим процессам развития народного хозяйства; методологические выводы, вытекающие из сущности экономических законов социализма и общих законов воспроизводства; общие и частные методы разработки планов; схемы и модели прогнозирования развития отдельных отраслей и сторон социалистического воспроизводства; глобальный баланс народного хозяйства и его конкретную часть — межотраслевой баланс производства и потребления; систему показателей плана, измерителей и критериев экономической эффективности общественного производства; совокупность математических методов и ЭВМ, применяемых в разработке и проверке выполнения планов; систему планирования (соответствие централизованного и местного, отраслевого и территориального планирования и т. д.); систему и организацию разработки перспективных и текущих планов развития народного хозяйства; методы проверки выполнения планов; способы и средства их реализации, включая систему полного хозяйсчета; систему материального стимулирования и методы экономического регулирования.

Практически наибольшее значение в планировании имеет совокупность следующих методов:

- 1) аналитического, имеющего всеобщее значение, экономико-математических как составных частей его, применяемых в специальном анализе;
- 2) балансового, используемого главным образом в решении проблемы пропорциональности развития народного хозяйства;
- 3) нормативного, применяемого в различного рода экономических расчетах, например при определении потребности в сырье, материалах и т. д.

Наряду с этими в планировании применяются также много отдельных, частных методов: метод вариативных приближений, индексный, бюджетный, метод коэффициентов, динамических рядов и т. д. В решении отдельных вопросов они нередко имеют первостепенное значение. Например, при помощи бюджетного, используя зависимость между величиной семейных доходов и соотношением их отдельных расходов, можно определять структуру спроса населения в

планируемом периоде. Целесообразно, чтобы в учебниках по планированию народного хозяйства рассматривались не только общие, но и частные методы, без которых невозможна разработка отдельных заданий плана.

При изучении методологии планирования большое значение имеет объективно правильная оценка каждого метода. Нельзя миксовать с тем, что в печати не упоминаются отдельные методы, без которых не обходится практика планирования, только на том основании, что когда-то ими широко пользовались буржуазные экономисты. Таков, например, метод экстраполяции, который при применении его с марксистских позиций незаменим в определении глобальных проективных при разработке первых вариантов плана. Наряду с этим сильно преувеличено значение обычного балансового метода; нередко, например, встречается утверждение, что посредством его обеспечивается пропорциональность в развитии народного хозяйства; безоговорочно указывается также, что благодаря балансовому методу устраняются диспропорции и устанавливается планомерная пропорциональность. Но разве, скажем, простое балансирование результатов производства с затратами на него или производства национального дохода с суммой фондов потребления и накопления, что нередко бывает на практике, действительно означает планомерную пропорциональность? Недостаточная разработка балансового метода, особенно инструментальной к нему, делает его малоэффективным в решении основной проблемы народнохозяйственного расчета — достижения максимальных результатов при наименьших затратах.

Это относится и ко всей методологии планирования, поскольку в ней не содержится теоретически обоснованных методов решения задачи всемерного повышения эффективности общественного производства. Так, экономическая эффективность капитальных вложений определяется сравнительным методом, главный инструментальный — нормативные сроки окупимости и соответствующие им коэффициенты эффективности. Но это эмпирические показатели. Они не имеют теоретического обоснования, вследствие чего так называемые эффективные варианты капиталовложений недостаточно достоверны. Или, например, производительность общественного труда определяется индексным методом на основе

соответствующих отраслевых проективов. Если даже последние обоснованы со стороны факторов экономики труда, то и при этом условии применение методологии не позволяет найти наилучший вариант экономии всего общественного труда. Дело в том, что практически нет метода, посредством которого можно определить межотраслевую эффективность повышения производительности труда, то есть невозможно установить наиболее экономичные затраты труда по отдельным отраслям, а следовательно, и во всем общественном производстве.

При написании учебников методологию планирования следует излагать более объективно, обращая внимание как на положительные, так и на слабые ее стороны.

Практическое значение методологии планирования определяется во многом той методикой, которой она пользуется. Нужно отметить, что разработка и применение различных методов еще не во всех случаях органически связаны с экономической теорией. На наш взгляд, это объясняется в одних случаях невысоким уровнем теории отдельных вопросов, в других — ее игнорированием.

Вопросы предмета и методологии планирования следует рассматривать не только в общей постановке, но и применительно к отдельным частям общественного производства. Схематичная структура учебника по общему курсу теории планирования народного хозяйства может быть следующей:

1. Предмет теории планирования.
2. Методология народнохозяйственного планирования.
3. Планирование производства общественного продукта.
4. Планирование технического прогресса в народном хозяйстве.
5. Планирование капитальных вложений в основные фонды народного хозяйства.
6. Планирование труда в народном хозяйстве.
7. Планирование денежного измерения производства и распределения стоимости (себестоимости, цен и финансов).
8. Планирование материального уровня и социально-культурного обслуживания населения.
9. Планирование по экономическим районам страны.
10. Единый народнохозяйственный план и баланс народного хозяйства.
11. Организация разработки и выполнения перспективных и текущих планов развития народного хозяйства.
- Предмет и методологию планирования в аспекте отдельных отраслей и проблем следует рассматривать в соответствующих отраслевых и специальных курсах планирования народного хозяйства.
- Таковы, на наш взгляд, некоторые вопросы, определяющие структурное содержание общей теории планирования и построения учебников по курсу планирования народного хозяйства.

Каким должен быть учебник по планированию

А. Степанов,
М. Колодный,
доценты

Учебный курс по планированию народного хозяйства должен состоять, по нашему мнению, из двух частей. Первая часть должна охватывать освещение общетеоретических вопросов, предмета и задач курса. При этом необходимо не только изложить теоретические основы народнохозяйственного планирования, но показать связь этой науки с другими науками, имея в виду, что

планирование является наряду с управлением — важнейшим элементом государственного руководства народным хозяйством. Первые три темы следует посвятить изложению сущности и задач планирования, его методических основ и организации.

Вторая часть включает темы, отражающие порядок и методику разработки планов по отдельным отраслям, а также синтети-

ческих показателей плана. Последовательность изложения должна соответствовать содержанию народнохозяйственного плана: сначала нужно рассмотреть вопросы планирования производства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи); затем перейти к вопросам капитальных вложений и капитального строительства, технического прогресса, товароборота, повышения уровня жизни народа (культурное строительство, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство), издержек производства и обращения, цен, финансов и в завершение курса — проблемы планового баланса народного хозяйства.

Такое построение курса в основном соответствует его изложению на действующей программе, утвержденной в 1959 году. Но это, по нашему мнению, свидетельствует лишь о правильной общей направленности последней. Было бы, конечно, целесообразно для большей систематизации объединить темы в разделы. Однако возможности для этого весьма ограничены, а предложение по этому поводу, сделанное ранее, на наш взгляд, недостаточно обосновано.

Трудно, например, согласиться с рекомендациями коллектива авторов из Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова об объединении в одном разделе тем, посвященных производственной программе плана и плану снабжения. Правда, снабжение следует за производством, вытекает из него и им обусловлено. Но ведь снабжение осуществляется не по отношению к капитальному строительству, а в упомянутой книге, оно следует за планом снабжения. При такой постановке изучающий курс сначала знакомится с методикой выявления возможных ресурсов, а затем — с расчетами потребности в них, что противоречит действительному порядку разработки планов.

Некоторые считают целесообразным соединить в одном разделе вопросы планирования капитальных вложений и технического прогресса. Такое объединение, на наш взгляд, мало обосновано. Ведь мероприятия по техническому совершенствованию относятся во-первых, ко всем отраслям, и, во-вторых, осуществляются не только за счет фонда капитальных вложений.

Разногласия предложения и в отношении очередности размещения тем, посвященных планированию труда и повышению уровня жизни. Так, в учебнике 1965 года плани-

рование труда объединено с планированием повышения уровня жизни, что совершенно неприемлемо, поскольку производительность труда — это категория производства, а не распределения и потребления.

По нашему мнению, необходимо исключить из программы курса тему по истории развития планирования в СССР. Конечно, наука имеет свою историю. Но ведь задача состоит в том, чтобы при изучении курса освоить основные методы методологическим основам планирования, характеристике существующих методов и приемов путем их совершенствования и применения на практике. Кроме того, надо иметь в виду, что основные положения этой темы в значительной степени совпадают с определенной частью курса истории народного хозяйства СССР.

Наш представляется также целесообразным не выделять в специальную тему вопросы территориального планирования, а осветить их в составе соответствующих тем (планирование промышленного производства, транспорта, капитальных вложений и т. д.), поскольку при наличии такой темы необходимо изложение проблем планирования в пределах определенного территориального узла (союзная республика, экономический район, область) так как иначе глупая будет попытка комплексный характер хозяйства, размещение производительных сил и сочетание территориального и отраслевого разрез планов.

Следует также обсудить вопрос о направлении, генеральной линии курса. Одни считают, что упор нужно делать на его теоретическую сторону как в целом, так и в каждой теме, другие главное внимание уделяют организационной стороне, формуле разработки планов и функциям плановых органов. Третьи отдают предпочтение методологическим и методическим аспектам, проблемам технико-экономического обоснования планов и расчетам отдельных его показателей. Выбор главного аспекта не означает, что другие стороны планирования не освещаются.

По нашему мнению, при всей важности теоретического и организационного аспектов, основное место в курсе следует уделить методологии и методике планирования. Такое направление наиболее соответствует задаче дальнейшего совершенствования планового руководства народным хозяйством. Будущий практический работник должен прежде всего знать, как рассчиты-

вается тот или иной показатель, какова его зависимость от различных факторов. В связи с этим необходимо глубоко раскрывать теоретические основы планирования, характер связей, явлений и процессов в народном хозяйстве.

Предполагается методическим и методологическим вопросам не следует понимать как выступление против изучения теоретических проблем планирования. Однако нет необходимости дублировать положения, известные из курса политической экономии, — нужно при характеристике методов планирования опираться на них.

Предлагаемое направление курса в целом требует нового подхода к содержанию каждой темы, то есть пересмотра микроструктуры курса. Последовательность изложения материала должна подчиняться главному: раскрытию связей между явлениями, приданию этим связям количественных зависимостей и характеристике методики расчетов отдельных плановых показателей.

Освещение, например, темы «Планирование капитальных вложений» следует начинать с характеристики роли данного раздела в системе народнохозяйственного плана с учетом взаимных связей капитальных вложений и развитием отдельных отраслей и звеньев народного хозяйства. Затем раскрываются задачи планирования капитальных вложений и содержание плана.

Планирование — это процесс оптимизации связей между потребностями и возможностями народного хозяйства, направленный на повышение эффективности общественного производства. Поэтому после общих вопросов следует приступить к изложению принципов и методов определения потребности в капитальных вложениях. Главное же состоит в том, чтобы показать, при каких условиях применяются те или иные методы, в чем их существо и преимущество.

Высокий уровень качественного анализа

экономических процессов происходящих в народном хозяйстве, ясное представление о сущности объектов исследования, достигнутое в связи с развитием экономической науки, а также широкое применение электронно-вычислительных машин создали условия для превращения науки о планировании в точную науку. Это ставит перед наукой о планировании новые серьезные задачи и требует перестройки ее изучения. Нужно сделать так, чтобы положение экономико-математических методов в курсе было не эпизодическим, а постоянным, позволяющим органически увязать методы качественного и количественного анализа в каждой теме на базе широкого использования конкретных примеров. Изучение курса должно опираться на предельно полное усвоение студентами линейной алгебры и последующего (а еще лучше параллельного) освоения методов программирования и решения задач на ЭВМ.

Уже в начале курса необходимо подчеркнуть связь народнохозяйственного планирования с математикой, привести конкретные примеры применения экономико-математических методов в разработке планов (например, решение транспортных задач, задач на смеси, по раскрою материалов, сетевое планирование и т. п.).

Наряду с методами линейного программирования будут внедряться методы нелинейного (динамического и выпуклого) программирования и различного рода вероятностные методы, позволяющие решать большинство планово-экономических задач.

В этой связи особое место надо отвести изложению проблем оптимального программирования, выступающего как совокупность экономико-математических методов. Вместе с тем нужно сказать, что математические методы сами по себе не вскрывают экономической сути явлений и характер их взаимосвязей и поэтому они не могут заменить экономический анализ.



Прогнозирование заработной платы

Повышение жизненного уровня, увеличение минимальной заработной платы, сокращение численности низкооплачиваемых работников — такова одна из важнейших характеристик тех изменений в оплате труда в СССР за последние 10—12 лет. В частности, в Литовской ССР, как показывают данные распределения работников по размерам заработной платы за 1956—1964 годы, произошли следующие изменения: удельный вес рабочих и служащих в народном хозяйстве, получающих до 35 рублей, составлял в марте 1956 года 24,4%,

а в марте 1964 года — 7,8%, а число лиц, получавших до 35 рублей, за тот же период сократилось на 48%. В 1964 году основная масса тарифных ставок и должностных окладов за март месяц в целом по стране возросла в интервале 50,1—100 рублей, а по промышленности 70,1—100 рублей. За это же время значительно возросла не только минимальная и средняя заработная плата, но и такие статистические показатели заработной платы, как медиана (Me), мода (Mo), нижний (Q_1) и верхний (Q_3) квартили¹.

Таблица 1

Изменение некоторых статистических характеристик месячной заработной платы промышленно-производственного персонала Литовской ССР за 1956—1964 гг.

	Me	Q_1	Q_3	Квартильный отноше- ние	Отношение крайних квартилей
Весь промышленно-производственный персонал					
1956 г. (март)	100	100	100	1,92	6,3
1964 г. (март)	142	157	129	1,58	4,3
в том числе рабочие					
1956 г. (март)	100	100	100	2,0	5,4
1964 г. (март)	142	156	129	1,5	4,3

Приведенные данные свидетельствуют о положительных сдвигах в распределении рабочих и служащих по размерам заработной платы: значительно возросла заработная плата нижних (Q_1) и в меньшей мере — высших групп (Q_3), увеличился также средний уровень заработной платы. Особенно резко сократилась дифференциация

крайних групп, причем в основном же за счет уменьшения заработной платы низкооплачиваемой, а за счет значительного увеличения заработной платы низкооплачиваемой категории работников.

Планируя рост заработной платы, важно определить не только рост ее среднего уровня и минимальных размеров, но и из-

¹ Медиана — тот уровень заработной платы, меньше которого получает половина лиц данной совокупности; нижний квартиль — меньше которого получает 25%, а верхний квартиль — меньше которого получает 75% лиц данной совокупности. (Следовательно, 25—75% получают больше этого уровня.) Мода показывает наиболее распространенный размер заработной платы.

менения других статистических характеристик, то есть всего вариационного ряда распределения работников по величине заработной платы. В практике анализа и планирования заработной платы у нас еще недостаточно используются ряды распределения. В современных условиях расчет вариационного ряда распределения рабочих и служащих по величине заработной платы приобретает особенно важное значение в связи с переходом на новую систему планирования и существенным ростом доли премий в заработной плате.

Составление и анализ вариационного ряда распределения, применение математической модели и определение тенденции его изменения могут быть использованы для совершенствования распределения фонда личного потребления. Прогнозирование рядов распределения поможет установить удельный вес низкооплачиваемой категории работников в каждой отрасли материального производства и в сфере услуг, может быть использован для расчета дополнительных средств, необходимых для введения нового минимума заработной платы и

отдельных отраслей и даже на отдельных предприятиях с учетом того, что повышение заработной платы низкооплачиваемых категорий работников приводит к некоторому росту ее и у других работников, а также изменению всего ряда.

Планируя любое мероприятие в области повышения заработной платы, можно установить изменения всего ряда, определить эффективность проводимых мер, их целесообразность и выбрать наилучшие.

Для применения математической модели вариационного ряда распределения рабочих и служащих по величине заработной платы прежде всего необходимо определить среднее квадратическое отклонение

$$\left(\sigma^2 = \frac{\sum X^2}{N} \right)$$
, где X — отклонение отдельных значений признака от средней арифметической, коэффициент вариации $(V = \frac{\sigma}{\bar{X}} \cdot 100)$ и коэффициент асимметрии

$$\left[K = \frac{(Q_3 - Me) - (Me - Q_1)}{(Q_3 - Me) + (Me - Q_1)} \right].$$

Таблица 2

Среднеквадратическое отклонение и коэффициент вариации ряда распределения рабочих промышленности Литовской ССР по величине заработной платы

	1956 г.		1964 г.	
	σ (в руб.)	v (%)	σ (в руб.)	v (%)
Вся промышленность	32	47	31	32
в том числе				
текстильная	27	42	25	33
механо-машинная	22	46	28	23
пищевая	25	39	46	44
машиностроительная	34	40	31	34

Известно, что для симметричного и умеренно скошенного распределения половинный квартильный размах обычно составляет две трети квадратического отклонения и в границах размаха вариации, умноженного на шестипроцентное квадратическое отклонение ($V \cdot 6$), находится 90% всех наблюдений. Для нашего вариационного ряда симметричное или умеренно скошенное распределение будет в том случае, если размах вариации достигает примерно 30%.

Что касается коэффициента асимметрии (K), то в промышленности Литовской ССР он в 1956 году колебался (в зависимости от отрасли) в пределах 0,15—0,36, а в 1964 году — в пределах 0,06—0,2.

Расчеты и анализ фактических данных показывают, что распределение за этот период стало более однородным и вариационный ряд распределения рабочих промышленности Литовской ССР по величине заработной платы имеет умеренную степень скошенности.

При незначительной степени асимметрии в качестве математической модели ряда распределения рабочих по заработной плате может быть принято лог-нормальное распределение.

Распределение можно считать близким к лог-нормальному, если, вычертив функцию распределения на логарифмический перелогарифм бумажки, получим прямую

$$U = \frac{\lg X - \lg Me}{s(\lg X)}, \quad (1)$$

где X в данном случае — заработная плата.

График этой функции, по данным за 1956 и 1964 годы, показывает, что эмпирические данные близки к расчетным. Известно также, что при лог-нормальном распределении

$$Me^2 = X^2 \cdot Mo, \quad (2)$$

а между X , Me и V существует следующее равенство:

$$\frac{X}{Me} = \sqrt{1 + V^2}. \quad (3)$$

Разумеется, для фактических данных любого вариационного ряда нельзя требовать строгого равенства между сводными показателями. В любых эмпирических характеристиках отражается не только главная тенденция распределения данного процесса, но и случайные отклонения от нее. Ввиду этого наличие даже приближенного равенства говорит о возможности выравнивания эмпирических данных по лог-нормальному закону распределения.

Для приведенных данных как для 1956, так и для 1964 года равенство полностью соблюдается, если уменьшить моду примерно на 4%. Такое отклонение вполне допустимо, так как во всех непрерывных распределениях мода исчисляется по приближенным формулам. Поэтому такое отклонение теоретической моды от фактической можно считать несущественным, вызванным случайными обстоятельствами.

Для определения целесообразности распределения рабочих отдельных отраслей по величине заработной платы по лог-нормальному закону необходимо определить допустимую при этом ошибку, то есть разницу между эмпирическим (фактическим) и теоретическим распределением ряда, а также порядок практического его применения.

Начнем с ответа на второй вопрос.

Функция распределения лог-нормальной случайной величины

$$\Phi(U) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^U e^{-\frac{t^2}{2}} dt \quad (4)$$

Для вычисления значения $\Phi(U)$, то есть нахождения частоты распределения (удельный вес) переменной величины X (заработной платы), необходимо рассчитать U по формуле (1) и найти дисперсию

логарифма $s^2(\lg X)$ по известной формуле:

$$1.1513s^2(\lg X) = \lg \bar{X} - \lg Me \quad (5)$$

При известных U по таблицам общего экономического справочника находим значение искомой функции $\Phi(U)$, то есть удельные веса частоты каждой группы заработной платы (см. таблицу 1).

По вышеназванному методу нами были сделаны многочисленные расчеты по отдельным отраслям и всей промышленности республики за 1956 и 1964 годы. В целом получилось примерное совпадение фактических частот с расчетными. Наибольшее расхождение не превышало 4%.

Расчетные данные показывают, что, чем более однороден характер труда, тем симметричнее распределение и тем ближе теоретические частоты к фактическим. Труд рабочих в таких отраслях, как текстильная, трикотажная, швейная, более или менее однороден. Эти отрасли имеют собственную или типичную кривую, параметры которой с 1956 по 1964 год мало изменились. Поэтому ошибка теоретических частот здесь незначительна.

В пищевой промышленности распределение является асимметричным, основные параметры и кривая распределения часто меняются. По нашему мнению, причина этого в том, что в пищевую промышленность входят такие совершенно различные по характеру и оплате труда отрасли, как рыбная, табачная, кондитерская, мукомольно-крупяная и др. Статистические характеристики заработной платы в них сильно отличаются, и изменение удельного веса той или иной отрасли приводит к резкому изменению всего ряда распределения. В данном случае расхождение частот довольно значительно.

Итак, убеждаясь, что в предыдущих периодах заработная плата распределялась близко к лог-нормальному закону, можно утверждать, что и в последующий период останутся те же математическая модель распределения рабочих по заработной плате. Для прогнозирования по лог-нормальной кривой необходимо знать две статистические величины — среднюю арифметическую и среднеквадратическое отклонение.

Если известен только средний заработок, то для нахождения среднеквадратического отклонения получаем формулу

$$s(\lg X) = \frac{\lg X_{\max} - \lg X_{\min}}{6} \times$$

$$\times \sqrt{\frac{\lg X_{\max} - \lg X_{\min}}{(\lg X_{\max} - \lg X_{\min})^2} + \frac{\lg X_{\max} - \lg X_{\min}}{-3 \left(\frac{\lg X_{\max} - \lg X_{\min}}{2} \right)}} \quad (6)$$

где $X_{\max}$ — наибольшее значение признака (заработной платы);

$X_{\min}$ — наименьшее значение признака в ряду распределения. По формуле (4) находим медиану, а с помощью формулы (1) — искомые значения функции $\Phi(U)$.

Точность расчета зависит от правильного способа вычисления среднеквадратического отклонения. Построение кривой распределения будет более точным, если кроме среднеарифметической, то есть средней заработной платы, из предварительных нормативных расчетов известен удельный вес какой-нибудь группы. Можно предположить, считая известным удельный вес группы работников, получающих самую низкую заработную плату. Если, например, принять $X_{\max}$ за 250 рублей, то удельный вес этой группы будет колебаться в пределах 1,0–1,5%. Поэтому этот удельный вес может быть взят и для последующего периода. Итак, известны две статистические характеристики — средняя заработная плата и удельный вес $\Phi(U_{\max})$ одной группы (максимальной). Для нахождения среднеквадратического отклонения и медианы необходимо решить систему уравнений:

$$\begin{cases} \lg \bar{X} = \lg Me + 1.1513s^2 \\ \lg Me = \lg X_{\max} + \lg X_{\min}^2 \end{cases} \quad (7)$$

Сократить транспортные затраты на перевозку руды

Транспортные связи Криворожского бассейна — крупнейшего в стране поставщика железорудного сырья — весьма обширны. Криворожская железная руда и обогащенный рудный концентрат поступают на металлургические заводы Приднепровья, Донбасса, Приволжья и частично Центра. В новой пятилетке производство и перевозку руды значительно возрастут, что неминуемо приведет к увеличению транспортных расходов. Затраты на транспортировку железорудного сырья для потребителей весьма велики. Для заводов Юга, например, она

Дальнейшие вычисления ведутся аналогично предыдущим.

На наш взгляд, модель лог-нормального распределения должна применяться главным образом для прогнозов по отдельным отраслям народного хозяйства (проектирование, здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство и др.) и промышленности, а также по категориям работников (рабочие, инженерно-технические работники, младший обслуживающий персонал, преподавательский состав, врачи, средний медицинский состав и т. д.).

Предлагаемый метод расчета не требует дополнительной информации, большого количества допущений. Кроме того, сами расчеты несложны, нетрудоемки и не требуют знания сложного математического аппарата. Для нахождения многих показателей можно пользоваться эмпирическими и математическими справочниками и таблицами.

С. Гиняйт,
доцент Вильнюсского
университета им. В. Капсукса

Т. Рубинсоняйт,
мл. научный сотрудник Ин-
ститута экономики АН
Литовской ССР

¹ В марте 1966 года проводился полный учет распределения рабочих и служащих по размерам заработной платы.

составлял 20–34% его стоимости. Поэтому снижение расходов на перевозку руды приобретает государственное значение.

Улучшение качества грузов и повышение на этой основе их транспортability — важный вопрос рационализации транспортных связей. В Криворожском бассейне решение этой задачи возможно при условии совершенствования технологии добычи, обработки и обогащения железорудного сырья и относительного в связи с этим уменьшения физической массы перевозимой руды.

В последние годы в результате рекон-

ружьи и строительства новых мощностей для обогащения руды значительно улучшилось качество рудных концентратов. Так, на Ново-Криворожском, Северном комбинатах, на обогатительной фабрике Ингулецкого ГОКа в 1965 году содержание железа в концентрате превышало 63%, что позволило сократить работу транспорта на 238 миллионов тонно-километров и сэкономить 270 тысяч рублей.

Однако возможности повышения качества сырья и снижения транспортных издержек при его перевозке на предприятиях бассейна не используются в полной мере. Так, ежегодно отгружается свыше 30 миллионов тонн необогащенной руды шахтной добычи со средним содержанием железа 52% и кремнезема 19—23%. Причем качество криворожского рудного сырья из года в год снижается. За последние семь лет содержание железа в нем уменьшилось на 0,17%. Это означает, что за данный период фактически было перевезено 726 тысячи тонн пустой породы, для чего потребовалось более 23 тысячи вагонов. Между тем повышение содержания железа в руде шахтной добычи с 52 до 63% позволило бы сократить объем перевозок на 6 миллионов тонн, работу транспорта — на 3 миллиарда тонно-километров, сэкономить при этом 3 420 тысяч рублей, что дало бы возможность уменьшить потребность железных дорог в рабочем парке на 2088 вагонов в сутки. Дополнительные расходы по обогащению руды подземной добычи Криворожья, по расчетам, окулаются в довольно короткие сроки за счет экономии, полученной на металлургическом переломе, и сокращения транспортных расходов.

Большой экономический эффект может быть достигнут в результате обособления концентрата обогащения. Однако удаление избыточной влаги из концентрата и подготовка его к перевозке на ГОКах Криворожья не организованы должным образом, в результате чего уже свыше 10 лет рудный концентрат транспортируется с повышенным содержанием влаги. В каждом составе, отправляемом на металлургические заводы, перевозится вместе с рудой 250 тонн воды (2 миллиона тонн за один только 1965 год); лишняя работа транспорта при этом составляла 800 миллионов тонно-километров, а непроизводительные затраты по зависанию от объема работы транспорта расходов — 900 тысяч рублей, то есть свыше 600 вагонов ежегодно.

Влажный концентрат при перевозке зимой смерзает и превращается в монолит, из-за чего вагоны простаивают под выгрузкой длительное время; для их разгрузки металлургические заводы вынуждены прикладывать дополнительную рабочую силу, механизмы и другие средства. Кроме того, при разгрове вагонов и выгрузке смерзшего концентрата они подвергаются порче. Все это приводит к огромным потерям.

Анализ транспортных связей показывает, что на железных дорогах допускаются массовые излишние дальние и нерациональные встречные перевозки железных руд. Так, в 1964 году из Кривого Рога на заводы Центра — Косогорский, Новотурьский, Новопольский и «Свободный союз» — доставлено 1,5 миллиона тонн доменной кусковой руды, то есть непроизводительно произведено более миллиарда тонно-километров, из районов Курской магнитной аномалии во встречном направлении поступило на заводы Донбасса и Приазовья 532 тысячи тонн кусковой и 3 550 тысяч тонн агломерационной руды.

По нашему мнению, целесообразно увеличить поставку руды с Михайловского и Лебедянского рудников на заводы Центра, за счет сокращения ее поступления в район Юга. Руду из Кривого Рога следует направлять на заводы Приазовья и Донбасса в больших масштабах и прекратить вывоз ее на заводы Центра. Это позволит сократить транспортные издержки (по себестоимости) на 1240 тысяч рублей в год и высвободить для других грузов ежегодно 960 вагонов.

Существенное влияние на экономию транспортных издержек при перевозке железорудного сырья оказывает пропорциональное развитие комплекса производственных мощностей горнорудных предприятий (добыча, обработка и обогащение железных руд). Однако в период строительства горнообогатительных комбинатов Криворожского бассейна эти требования в полной мере не соблюдались. Так, на Северном комбинате карьер по открытой добыче железистых кварцитов был введен в эксплуатацию в 1961 году, а первая очередь обогатительной фабрики — в первом полугодии 1964 года, на Ингулецком комбинате соответственно — в 1963 и 1965 году.

На Центральном горнообогатительном комбинате в 1961 году были введены в эксплуатацию и рудные карьеры, и обогатительная фабрика для переработки маг-

нетитовых кварцитов, обогащаемых магнитным методом и окисленных для обогатительного обогащения. Однако вместо планируемых 30 печей для магнетизирующего обжига руды в 1962 году было построено только 15, причем мощности их до настоящего времени освоены неполностью. В результате этого на Северном и Ингулецком ГОКах имеется избыток сырой руды, а на обогатительной фабрике ЦГОКа не хватает рудного сырья для получения концентрата.

Все это привело к массовым нерациональным перевозкам. Так, с Северного и Ингулецкого комбинатов на ЦГОК ежегодно поставлено более 6 миллионов тонн руды с содержанием 33% железа и 40—42% кремнезема, а во встречном направлении доставляется обогащенный концентрат. Устранение диспропорций в мощностях ГОКов Криворожья позволит сократить работу транспорта примерно в 4 раза и единовременные затраты в подвозной состав на 600 тысяч рублей.

Для ликвидации непроизводительных перевозок сырой руды необходимо увеличить на ЦГОК количество обогатительных печей, ускорить их пуск и освоение. Расширение мощностей для обогащения железистых кварцитов на Северном ГОК и ускорение строительства обогатительной фабрики (второй очереди) на Ингулецком ГОК позволят прекратить излишнюю перевозку необогащенной руды с этих комбинатов на Центральные комбинаты.

Один из важных вопросов экономики материальных и денежных средств при транспортировке железных руд — нормализация грузооптовок и внедрение в практику планирования рациональных перевозочных схем. Применяемые же схемы направления грузооптовок железной руды, как показывает практика, имеют существенные недостатки. Так, в схемах нормальных грузооптовок криворожских железных руд, действующих уже более 10 лет, не предусматривалась транспортировка концентрата. Между тем продукция обогатительных комбинатов занимает свыше 40% в общей поставке бассейна; не отражены и транспортные связи по доставке обогатленного агломерата с Южного и Ново-Криворожского горнообогатительных комбинатов. В этих же схемах предусматривалась перевозка агломерата в Приднепровье и Донбасс с Криворожского металлургического завода, тогда как фактически этот завод

сам является крупным потребителем агломерата.

До сих пор схемы нормальных грузооптовок разрабатываются только для железорудного транспорта без учета речных и морских перевозок. Как показывает анализ, различные виды транспорта используются у нас некомплексно. Ежегодно, например, около миллиона тонн железной руды из Кривого Рога транспортируется по железной дороге параллельно водным путям Черноморского и Дунайского бассейнов более чем за тысячу километров. Недостаточно используются морские порты Николаева и Херсона для передачи руды на смешанные железнодорожно-водное сообщение. Снизился объем перевозок руды по Днепру в смешанном железнодорожно-водном сообщении с перевалкой через порт имени Ленина (Запорожье). Так, поступление руды на перевалку по сравнению с 1960 годом сократилось: в 1962 году — на 3,7%, в 1963 году — на 7,4 и в 1964 году — на 3,6%.

В то же время в период навигации более трети вагонов, перевозимой в направлении Бреста, отправляется, минуя речной транспорт, по железной дороге на расстояние свыше тысячи километров. Не используются для передачи руды на речной транспорт порты Днепровского бассейна — Кременчуг и Киев.

Существенные недостатки имеются и в формах построения схем нормальных грузооптовок. Так, в схемах грузооптовок криворожской руды, поставленной трестами «Ленинруда» и «Днепржелезна», не определены оптимальные транспортные связи по конкретным пунктам назначения, вместо них указаны лишь разные станции Криворожского бассейна по отправлению и наименование железных дорог назначения без указания станций. Но так как транспортировка руды производится с многих станций и в различные пункты назначения, расположенные на значительном и неодинаковом расстоянии друг от друга, то транспортные расходы при этом весьма высоки, чем при оптимальных направлениях грузооптовок.

Рассмотрим один из примеров. Из Кривбасса на Донецкую дорогу транспортируется железная руда со станции Язваная на завод «Азовсталь» за 582 километра, а со станции Кривой Рог — для завода имени Кирова (410 километров) с суммарным пробегом груза 972 километра. Эти перевозки считаются рациональными, так

как соответствуют действующим схемам нормальных грузопотоков. Если же руду со станции Радова направлять на завод имени Кирова за 412 километров, а со станции Кривой Рог — на завод «Азовсталь» (483 километра), то суммарный пробег составит 895 километров. При этом работа транспорта в расчете на тонну руды сократится на 39 километров, или на 7,9%.

Таким образом, существенным обстоятельством в практике нормализации грузопотоков железорудного сырья является определение оптимальных транспортных связей с указанием конкретных пунктов отправления и назначения. Этот вопрос

приобретает еще большее значение в связи с предоставлением прав начальникам отделений и станций изменять план перевозок по станциям и дорогам отправления и назначения.

Практика показывает необходимость с целесообразностью научной разработки схем нормальных грузопотоков с учетом использования экономических исследований и опыта в планировании и рационализации транспортных связей.

М. Каменников,
зам. начальника отдела
планирования перевозок
Приднепровской дороги

Вопросы ценообразования в союзной республике

В сложившейся за последние годы системе ценообразования не всегда экономически обосновано решается вопрос о докладе продукции, цены на которую должны устанавливаться союзными республиками и областями, и не всегда последовательно осуществляется дифференциация цен по союзным республикам и областям.

Так, союзным республикам предоставлено право устанавливать цены на многие виды оборудования, в частности для швейной, кожевенно-обувной, пищевой, сахарной, стекольной промышленности, на захватные части к сельскохозяйственным машинам, деревообрабатывающему, энергетическому и другим видам оборудования. Причем поскольку однотипное оборудование обычно производится на одном-двух специализированных предприятиях, то при установлении цен на него в союзных республиках исходят не из общественно необходимых, а индивидуальных затрат труда. Поэтому следовало бы централизованно устанавливать цены на эту продукцию, тем более что заводы-производители в настоящее время находятся в ведении союзных министерств. По нашему мнению, основным критерием в решении вопроса о том, какие цены необходимо устанавливать на определенный вид изделий — единые общесоюзные или местные (республиканские или областные), —

должен служить масштаб рынка сбыта товаров.

Раньше довольно широко применялась практика установления дифференцированных цен на одинаковые изделия в зависимости от безусловной подчиненности предприятий (союзно-республиканского или местного значения). Для первой группы предприятий, продукция которых имеет сравнительно низкую себестоимость, устанавливались более низкие цены, чем для второй. Это делалось для обеспечения определенных минимальных накоплений (3–5% к себестоимости) как в союзно-республиканской, так и в местной промышленности. Например, в союзно-республиканской и местной промышленности Белоруссии разница в средней себестоимости кирпича по маркам составляет 18–23%. По двум группам предприятий устанавливаются и два уровня цен на кирпич, обеспечивая накопления в размере 3–4% к себестоимости.

Однако практика установления различных цен на один и те же изделия противоречит требованиям закона стоимости. При таких ценах у предприятий теряются критерий общественно необходимых затрат на производство продукции и стимулы к их снижению, возникает необоснованный разрыв в затратах потребителей на приобретение товарно-материальных ценностей.

По нашему мнению, установление в союзных республиках единых цен на одинаковую продукцию (независимо от того, в какой системе предприятий она производится) позволит в значительной мере устранить указанные недостатки цен. Единые цены на многие средства производства будут несколько выше действующих, так как последние не отражают общественно необходимых затрат труда. Повышение цен необходимо для обеспечения рентабельности всем нормально работающим предприятиям. Возникшую повышенную прибыль у отдельных из них, работающих в лучших условиях (в частности, у предприятий союзно-республиканского подчинения), можно кинуть в бюджет при помощи дифференцированных ставок платы за фонды.

В последние годы в ряде союзных республик, в том числе и в БССР, на многие виды продукции была ликвидирована областная дифференциация цен. В БССР были установлены единые цены на торф, черепицу, шпатель и другие изделия, а также многие виды бытовых услуг.

Выравнивание цен на продукцию местной промышленности и за бытовые услуги по областям в пределах республики (за исключением, может быть, РСФСР с ее обширной территорией и разнообразными условиями производства) необходимо продолжить. Мы считаем возможным установить единых цен на все виды продукции, вырабатываемой из полноценного сырья. Общесоюзная целесообразность дать право устанавливать их на изделия местной промышленности, вырабатываемые из неполноценного сырья и сырья самоотходов, а также за бытовые услуги, на которые нет прецедентов цен.

В 1961 году по договоренности с областными Госпланами БССР разработаны единые прецеденты цен на бытовые услуги. В 1965 году были пересмотрены эти и составлены новые прецеденты: в них, как и в старых, единые цены установлены в виде средних, рассчитанных на основе индивидуальных областных цен.

Предоставление прав областным Госпланам устанавливать цены на новые виды услуг позволяет оперативнее решать эти вопросы и учитывать местные особенности, проявляющиеся в наибольшей мере в период освоения производства услуг. Первоначальное выравнивание этих цен ориентирует предприятия бытового обслуживания на освоение в производстве всего передового,

По нашему мнению, такой порядок образования цен на бытовые услуги может быть применен во всех союзных республиках.

Одним из важнейших условий приложения цен к общественно необходимым затратам труда является учет в них экономических обоснованного уровня чистого дохода.

В настоящее время себестоимость ничем не обоснованная построена в рентабельности продукции, в том числе и той, цены на которую утверждаются на местах (в союзных республиках, областях). Так, в БССР в торфяной промышленности и промышленности строительных материалов цены обеспечивают на один вид продукции до 40% и выше прибыли к себестоимости (фрезерный торф, цемент и др.), а на другие виды вследствие необоснованно низкого уровня их приносит до 20% убытков (торфопродукты для сельского хозяйства, искусственные блоки и др.). Это свидетельствует об отрыве цен от общественно необходимых затрат труда, что затрудняет введение на предприятиях полного хозяйственного расчета, способствует принятию необоснованных экономических решений.

Приведем такой пример. Уровень цен на донецкий уголь ниже себестоимости его добычи, а цены на фрезерный торф в БССР превышают себестоимость в среднем на 41%, на торфоректор — на 35%. В результате таких соотношений цен многим потребителям Белоруссии выгодно использовать дальнопривозный донецкий уголь, нежели торф. Поэтому некоторые экономисты ставят под сомнение эффективность капитальных вложений в торфяную промышленность БССР. Расчеты же показывают, что если установить в ценах на оба вида топлива прибыль по одному принципу и тем самым приблизить цены к общественно необходимым затратам труда, то отпадет всякое сомнение в эффективности добычи и потребления торфа в БССР.

Планирование такого уровня цен, который бы возмещал издержки производства и обращения и обеспечивал прибыль каждому нормально работающему предприятию, — очень сложная проблема, которая возникает не только при установлении единых общесоюзных, но и локальных цен. Дело в том, что во многих отраслях (особенно добывающих) местного хозяйства наблюдаются значительные различия в уровне себестоимости одинаковой продукции, производимой на различных предприятиях. Например, в 1964–1965 годах себе-

стоимость фрезерного торфа в БССР составляла от 0,88 до 2,6 рубль; кукусового торфа — от 2,5 рубля до 6—7 рублей за тонну; обожженного кирпича — от 17 до 27—30 рублей за 1000 штук.

Установление единых цен на базе средней себестоимости с прибавлением к ней прибыли обеспечит рентабельную работу всем нормально работающим предприятиям лишь в отраслях с незначительным разрывом в себестоимости производства продукции по предприятиям. В местной и союзно-республиканской промышленности к таким отраслям относятся швейная, мебельная, металлообрабатывающая.

В отраслях же с большим различием в уровне себестоимости одинаковой продукции по предприятиям при указанном принципе установления цен возникает много убыточных предприятий, с одной стороны, и чрезмерно рентабельных — с другой. Например, в торфяной промышленности Белоруссии в настоящее время до 40% предприятий являются убыточными, в то время как прибыль по отдельным предприятиям достигает 70—80% (в процентах к себестоимости).

Правда, есть факторы, которые, вызывая резкие различия в себестоимости, не зависят от уровня хозяйствования на предприятиях. К ним относятся различия в природных и транспортных условиях, в качестве исходного сырья, в мощности и технической оснащенности предприятий. Возникающие убытки на отдельных предприятиях вследствие указанных причин покрываются внутрорасцеловой дотацией. Но возмещение повышенных затрат нормально работающим предприятиям с помощью дотаций противоречит новым методам материального стимулирования производства. Целесообразнее было бы использовать в этих целях цены.

Решить эту задачу можно было бы двумя методами: либо сочетанием единых оптовых цен для потребителей с дифференцированными ценами для предприятий-производителей, либо установлением в некоторых добавочных отраслях с худшими условиями производства единых цен на базе себестоимости продукции. При этом одновременно следует определить для предприятий с худшими и средними условиями производства дифференцированные рентные платежи в бюджет.

Первый метод, очевидно, в большей мере

применим в союзной и союзно-республиканской промышленности, в частности в тех отраслях, где имеются чрезмерно большие разрывы в уровне себестоимости по отдельным предприятиям. Сейчас он используется в нефтяной, цементной и некоторых других отраслях. Целесообразно распространить его и на другие добавочные отрасли, в частности угольную и горнорудную.

Второй метод целесообразно применять в тех добавочных отраслях, где наблюдаются относительно небольшие (примерно в пределах 1:1,5, 1:2) различия в уровне себестоимости по отдельным предприятиям. Применение этого метода в отраслях с резкими различиями в себестоимости вызвало бы большое (в несколько раз) повышение цен.

В практике непособования союзных республик второй метод может быть применен в торфяной промышленности и промышленности местных строительных материалов. Например, если в торфяной промышленности БССР исключить несколько предприятий, имеющих особо неблагоприятные условия добычи торфа, то амплитуда колебания себестоимости составит 1:1,6, 1:1,7. При таких различиях в себестоимости возможно установление единых цен на торф на базе издержек производства предприятий с худшими условиями без резкого повышения действующих цен, которые придется повысить лишь на 30—40%, с тем чтобы они обеспечили уровень прибыли, достаточный для внесения платы за производственные фонды, образования фонда развития производства и поощрительных фондов на предприятиях не только с худшими и средними, но и с худшими условиями производства. На предприятиях со средними и особенно с лучшими условиями производства вследствие более высокой естественной производительности труда образовалась бы избыточный прибавочный продукт.

Для изъятия его в бюджет необходимо установить дифференцированные по трем категориям группам предприятий рентные платежи с едиными разработаемой площади торфяных болот или с тонны добываемого торфа. Эти платежи следует вводить в себестоимость продукции для выравнивания влияния природных условий на уровень прибыли и, следовательно, на величину фондов предприятия.

А. Завьялов

О концентрации средств на жилищное строительство

В новых условиях работы промышленных предприятий, когда их доходы, а следовательно, и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства будут расти, появятся дополнительные возможности увеличения объемов жилищного строительства.

Многие промышленные предприятия нуждаются в жилье для членов своих коллективов, но не все из них, даже имеющие средства на жилищное строительство, могут осуществлять его собственными силами. С этой задачей более или менее успешно справляются лишь крупные промышленные предприятия, располагающие управлениями или отделами капитального строительства и материально-технической базой. Предприятия же среднего масштаба и особенно небольшие, которые, как правило, не имеют строительной базы и квалифицированных кадров строителей, испытывают серьезные затруднения при сооружении жилья.

Кроме того, при строительстве жилья собственными силами у предприятий возникает трудность при получении от ведомств лимитов на проектирование жилых домов и включения этих работ в план проектных организаций, предоставление жилой площади для заселения граждан с территории, которая будет застраиваться, изъяснения источников финансирования на прокладку водопроводов, канализационных, газовых и тепловых сетей, так как затраты на эти работы не входят в стоимость жилищного строительства. У некоторых предприятий отчисления на жилищное строительство невелики. Между тем строительство пятиэтажного дома на 45 квартир площадью 1365 квадратных метров обходится как минимум в 175 тысяч рублей. Вследствие этого сооружение некоторых домов затягивается на ряд лет и осуществляется без применения каких-либо индустриальных методов; в результате стоимость его значительно возрастает. В силу этих обстоятельств все больше промышленных предприятий обращается в исполком городского Совета с просьбами принять от них средства на доленое участие в жилищном строительстве.

Исполком Свердловского городского Совета депутатов трудящихся — основной за-

казчик строительства государственного и кооперативного жилья в городе, осуществляемого различными способами; он проводит всю инженерную подготовку застраиваемых территорий. Поэтому концентрация средств на жилищное строительство, поступающих из фонда предприятий, в руках горисполкома и нашей точки зрения — единственно правильное решение. Однако ни объем строительного-монтажных и подрядных работ, ни материально-технические ресурсы горисполкому в эти цели не планируются.

По нашему мнению, Госплан СССР ежегодно в народнохозяйственном плане должен устанавливать советам министров союзных республик, а они в свою очередь — горисполкомам крупных промышленных городов, являющихся административным и культурно-бытовым строительством, задания по выделу в действие жилой площади и основных фондов за счет средств фонда предприятий. Конечно, это должно найти отражение и в плане подрядных работ строительных организаций, которые в соответствии с генеральными договорами по заказу местных Советов будут вести строительство жилой площади за счет средств фонда предприятий, подобно тому как в настоящее время многие исполкомы городских, областных и краевых Советов выполняют работы по строительству жилья за счет средств жилищно-строительных кооперативов. Средства на жилищное строительство сами предприятия должны перечислять на расчетный счет управлений или отделов капитального строительства исполкомов горисполкомов. Горисполкомы в свою очередь должны представлять госпланам союзных республик, органам статистики и соответствующим союзным и республиканским министерствам и ведомствам отчеты о количестве средств, полученных из фонда предприятий, и размере жилой площади, выделенной промышленными предприятиями.

Однако не обязательно объединять в руках местных Советов средства на жилищное строительство всех промышленных предприятий. Наиболее крупные из них, имеющие УКСы и ОКСы, кадры квалифицированных строительных рабочих и базу строительной индустрии, могут вести строительство собственными силами.

Многие промышленные предприятия и сейчас принимают долевое участие в строительстве жилья местными Советами. Так, за счет централизованных государственных капитальных вложений в 1966 году Свердловский горисполком в порядке долевого участия строит для предприятий в организации города более 20 тысяч квадратных метров жилой площади. Необходимо, чтобы

и долевою участию в жилищном строительстве активно привлекались также средства из фонда предприятий, что позволит быстрее решить жилищную проблему в крупных промышленных центрах.

Н. Семухин,

председатель Свердловской городской
плановой комиссии

Кредитный стимул

Государственный банк на протяжении более чем десяти лет проводит политику расширения кредитования по обороту, но лишь около трех тысяч предприятий переведены на такое кредитование. Наиболее эффективный для развития производства вид кредита используется недостаточно.

Банк изымает у хозоргана часть собственных оборотных средств для замещения их кредитом. Когда, например, сумма собственных оборотных средств определяется в 1 000 тысяч рублей, то учреждение Госбанка при определенных обстоятельствах может изъять 300 тысяч рублей, предоставив ссуду на эту либо на большую сумму, если завола материальных ценностей временно превышает норматив. Но если фактические производственные и другие запасы снижаются до 800 тысяч рублей, у некредитующегося предприятия на расчетном счете, как правило, откладывается 200 тысяч рублей и оно может использовать их на потребности и платежи, не покрываемые за счет ссуд. Если же предприятие пользуется кредитом, часть образованного резерва выразится в виде снижения задолженности по ссудам ниже так называемой контрольной цифры. Правда, при этом уменьшится плата за фонды и повысится показатель рентабельности, но денег на расчетном счете будет меньше.

Создается впечатление, что поскольку банк изымает у предприятия средства и предоставляет ему ту же сумму на условиях ссуды, то в данном случае кредит замещает собственные оборотные средства. Однако известно, что кредит основан на перераспределении временно свободных ресурсов между предприятиями и организа-

циями. Когда же банк изымает у предприятия часть собственных оборотных средств и дает их ему на условиях возврата, то кредита по сути дела нет.

Считается, что кредитование по обороту присуща эластичности, однако при этом не учитывается односторонность ее проявления при временной сверхплановой потребности в оборотных средствах. Когда же фактическая ссудная задолженность опускается ниже контрольной цифры, эластичности приходит конец: высвобождающийся резерв оборотных средств банк в обычных условиях не возвращает.

Учитывая, что при кредитовании по обороту в пределах норматива функционируют собственные оборотные средства в кредитной форме, а ссудная задолженность имеет двойное обеспечение (изъятая за особый счет в Госбанке сумма оборотных средств и товарно-материальные ценности), следует разрешить учреждениям Госбанка перенести на расчетный счет предприятий по их требованию средства в размере незаполненной контрольной цифры. Это позволит предприятиям свободно маневрировать собственными оборотными средствами, придаст кредитованию по обороту двустороннюю эластичность и взаимовыгодную основу, будет стимулировать ускорение оборачиваемости фондов.

Использование предприятием резерва оборотных средств за счет свободной контрольной цифры кредитования впоследствии учитывался бы банком при регулировании отношений с хозорганом.

А. Косой,
экономист

Критика
и библиография

Оптимальные межремонтные и полные сроки службы машин

Р. М. Пугачов, «Методика экономической оценки износа и сроков службы машин», «Экономика», 1965, 167 стр.

Определение оптимальных межремонтных и полных сроков службы оборудования — проблема большой народнохозяйственной важности. Поэтому каждое новое исследование, посвященное этой проблеме, встречается с большим интересом. К числу таких работ можно отнести и рецензируемую книгу.

Основным ее содержанием является определение экономически обоснованных сроков ремонта, его эффективности и установление рациональных нормативных сроков службы машин. Книга состоит из четырех глав. В первой главе рассматриваются критерии физического износа. Автор правильно отмечает, что экономической мерой физического износа может служить только степень обесценения машины и механизмов. При этом одним из условий предлагаемого метода является обязательный учет ремонтных работ. На странице 14 он пишет: «Не учитывать ремонт — значит не принимать во внимание часть износа, возмещаемого предшествующим ремонтом, что неизбежно ведет к завышению степени физического износа машины».

Однако правильные предпосылки автора не нашли должного отражения в некоторых предложенных им формулах. Так, формула определения степени износа узла или машины не учитывает возмещения износа при проведении ремонта. В силу этого расчет по ней в ряде случаев завышает степень износа. Например, при расчете степени физического износа центробежного

насоса выясняется, что к концу первого межремонтного срока службы корпуса (через 24 месяца работы) он достигает 99,6%, к концу второго срока (через 48 месяцев) — 103,6%, а остаточная стоимость узла получается отрицательной. Ясно, что предложенная формула нуждается в уточнении.

Моральный износ второго рода определяется путем сравнения удельных расходов, связанных с эксплуатацией и ремонтом старой машины, с такими же расходами при эксплуатации оборудования современного образца. Но здесь автор сравнивает удельные расходы первого цикла эксплуатации современной и *i*-го цикла эксплуатации морально устаревшей машины. По нашему мнению, было бы правильно сравнивать минимальные удельные затраты, характерные для оптимальных сроков службы машин, или же удельные затраты, определенные за весь срок их службы.

Вторая глава книги посвящена проблеме целесообразности продления за счет ремонта или модернизации сроков эксплуатации машин. В качестве критерия целесообразности автор принимает себестоимость продукции (единицы работы) при различных вариантах возмещения износа машин и срок окупаемости дополнительных капитальных затрат. Рассматривая первый критерий, Р. М. Пугачов берет для сравнения себестоимость продукции опять-таки на отдельных цик-

лах эксплуатации машин. Такой подход обосновывается трудностью расчета сумм амортизации на весь срок службы оборудования. Автор пишет, что оперировать такими показателями удобнее и проще, чем приемлемо с точки зрения фактической себестоимости и текущих затрат. Следовательно, по его мнению, преимуществом является то, что таким методом учитываются все изменения в стоимости машин, вызываемые физическим и моральным износом, и «такой подход позволяет абстрагироваться (разрядка мов. — А.Д.) от такой довольно неопределяемой для отдельной машины категории, как «полный срок службы» (стр. 48). Возможно ли на самом деле абстрагирование от полного срока службы машины, рассмотрим ниже.

В работе приводится методика определения экономической эффективности ремонта, основанная на расчете срока окупаемости дополнительных капитальных затрат. Однако в практическом примере расчета эффективности ремонта бульдозера Д-271 используется «более наглядный показатель» — коэффициент экономической эффективности, равный отношению себестоимости единицы работы (продукции) старой машины на некотором цикле ее эксплуатации к себестоимости единицы работы (продукции) новой на первом цикле ее эксплуатации. Необоснованность такого сравнения есть следствие абстрагирования автора от полного срока службы машины, в то время как необходимо оперировать себестоимостями единицы работы, подсчитываемыми за полный или оптимальные сроки их службы.

Формула же расчета предложенного коэффициента дает завышенную величину себестоимости единицы работы для старой машины, так как стоимость ремонта вошла в уравнение $16''$ дважды (см. формулы на стр. 55). Вследствие такого подхода в работе получены противоречивые результаты: второй ремонт бульдозера Д-271 экономически целесообразен, в то время как пятый, седьмой, одиннадцатый и тринадцатый ремонты экономически неэффективны. Автор не отвечает на вопрос, на каком же по счету ремонте следует остановиться. Аналогичная методика предлагается и для определения экономической эффективности ремонта деталей, хотя она противоречит общепринятому методу оптимизации срока службы деталей, узлов, машин по минимуму удельных затрат.

В третьей главе рассматривается методика определения оптимальных межремонтных периодов эксплуатации машин, узлов и деталей. Здесь критерием оптимальности служат минимальные совокупные затраты на единицу продукции. Дифференцированием уравнения совокупных затрат на ремонт и эксплуатацию машин в зависимости от продолжительности межремонтного периода в одном цикле получено выражение, которое решается с помощью монограмм. Однако принятый метод основывается на критерии минимума затрат, определяемого в течение лишь одного межремонтного периода. По нашему мнению, более правильно определять оптимальные межремонтные сроки службы путем анализа возможных вариантов периодичности ремонта за весь срок службы машины. Кроме того, для того чтобы получить оптимальные межремонтные сроки, необходимо найти оптимальный полный срок их службы. Автор же вообще не учитывает полного срока службы оборудования.

Наибольший интерес в рецензируемой книге представляет четвертая глава, где рассматривается методика определения рациональных сроков службы машин. На основе анализа факторов, определяющих сроки их эксплуатации, автор приходит к выводу, что при установлении рациональных сроков службы оборудования необходимо исходить из учета: планируемых объемов и темпов роста выпуска продукции; капитальных вложений в машиностроение, в ремонтное производство, металлургическую промышленность; фактической и перспективной производительности машин; фактических и перспективных затрат на производство, эксплуатацию и ремонт машин; оптимальных межремонтных периодов. Таким образом, задача определения рациональной продолжительности эксплуатации техники относится к разряду многовариантных, что предполагает методический подход к ее решению.

Автором использован метод моделирования, который заключается в имитировании в табличной форме процесса воспроизводства группы машин определенного назначения. С учетом определенных факторов задаются различные сроки службы машин, а на основе расчетов по минимуму приведенной стоимости устанавливаются целесообразные сроки службы на отдельных этапах расчетного периода.

Закономерности, отражающие изменение расходов на эксплуатацию, ремонт и производство машин, характеризуют снижение расходов на техническое обслуживание по мере сокращения сроков их службы. Вместе с тем это приводит к увеличению капитальных вложений на производство новых машин, развитие данной отрасли и металлургической промышленности. Одновременно снижаются затраты на ремонт и развитие ремонтной базы.

Рациональный срок службы машин определяется автором на основе сопоставления (с учетом эффективности капитальных вложений и фактора времени) величин суммарных текущих и капитальных затрат, необходимых для воспроизводства парка машин при различных сроках их службы.

Остановимся теперь на оценке методического подхода к решению вопросов рациональных межремонтных и полных сроков, представленных во второй и четвертой главах книги. Как подчеркивалось ранее, автор «абстрагируется» от величины полного срока службы детали, узла, машины и определяет экономическую эффективность возмещения износа сравнением себестоимости продукции (единицы работы) первого цикла новой машины и i -го старой. Величина оптимального межремонтного цикла находится на основе закономерностей изменения себестоимости внутри одного цикла. При определении полного срока службы оптимальность периода между ремонтами остается лишь фактором, который, по мнению автора, необходимо учитывать. Таким образом, Р. М. Петухов не рассматривает единую схему определения оптимального срока службы с одновременным установлением оптимальных величин и структуры межремонтного цикла.

Второе замечание касается статистического подхода автора к учету затрат на ремонт и межремонтное обслуживание. Такой подход делает задачу определения ра-

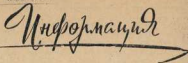
циональных сроков службы машин задачей статистико-экономической, а то время как ее следует рассматривать как инженерно-экономическую. Статистические величины затрат на использование техники отражают сложившуюся картину ремонта и эксплуатации, и при решении оптимальных задач ими можно пользоваться лишь для ориентировки.

Для определения межремонтных и полных оптимальных (во минимальных затратах) сроков службы машин необходимо рассматривать схему своего рода разветвляющихся цепочек, каждое звено которых представляет один из вариантов межремонтного цикла. В первом приближении решение задачи проводится сравнением суммарных удельных затрат конечных точек разветвляющихся цепочек, которые дают общее число возможных вариантов полного срока службы.

Затраты на использование, например, узла в течение его срока службы находят аналитически на основании вероятной замены деталей на ремонте и отказов в эксплуатации по кривым распределения сроков их службы; стоимости деталей, стоимости технического обслуживания в разборочно-сборочных работах с учетом потерь от возможных отказов узла в работе. Наиболее точное решение достигается сравнением вариантов, близких к оптимальному, в том планево-экономическом аспекте, который и рассматривается автором в четвертой главе рецензируемой книги.

Следует отметить, что материал книги излагается недостаточно четко и последовательно. По сути дела содержание методики установления межремонтных и полных сроков службы в рассматриваемой книге дается в четвертой главе. Это обстоятельство, а также перечисленные выше недостатки снижают ценность книги.

А. Дураев
(г. Челябинск)



В Госплане РСФСР

Составление нового пятилетнего плана — серьезная и ответственная задача. Успешное решение ее требует творческого подхода, глубокого анализа местного хозяйства, выявления всех его возможностей и резервов, детального технико-экономического обоснования плановых заданий. В этих условиях особенно возрастает роль местных плановых органов. В их ведение наряду с местной промышленностью, сельским хозяйством, товарооборотом, бытовым обслуживанием населения, культурно-бытовыми и жилищными строительством передано значительное количество промышленных предприятий Федерации с объемом продукции около 1 миллиарда рублей в год. Предприятия местного подчинения выпускают четвертую часть продукции, производимой промышленностью, подведомственной Совету Министров РСФСР.

Вопросам разработки нового пятилетнего плана было посвящено проведенное в Госплане РСФСР совещание руководящих работников местных плановых комиссий Российской Федерации. В его работе участвовали председатели госпланов автономных республик, плановых комиссий краев, областей и экономических районов СССР, главные специалисты плановых комиссий, начальники плановых отделов областных, краевых управлений сельского хозяйства, ответственные работники и специалисты Госплана РСФСР и ряда министерств и ведомств РСФСР. В работе совещания приняли участие заместители Председателя Совета Министров РСФСР К. Г. Пысин и заместитель Председателя Госплана СССР Н. П. Гусев.

На совещании были обсуждены задачи, стоящие перед республиканскими и мест-

ными плановыми органами в связи с разработкой проекта пятилетнего плана на 1966—1970 годы, вопросы развития экономики и культуры Российской Федерации в новом пятилетии, выявления и мобилизации ресурсов для повышения эффективности общественного производства.

Открывая совещание, заместитель Председателя Совета Министров РСФСР, Председатель Госплана РСФСР К. М. Герасимов определил его направление и остановился на задачах совершенствования плановой работы республиканских и местных плановых органов.

По вопросам, связанным с подготовкой нового пятилетнего плана развития сельского хозяйства Российской Федерации, был заслушан ряд докладов. Зам. Председателя Госплана РСФСР В. П. Домрачев охарактеризовал задачи плановых и сельскохозяйственных органов по уточнению пятилетнего плана развития сельского хозяйства в свете решений XXIII съезда КПСС, член Госплана РСФСР В. С. Бутурин — порядок и сроки составления проекта этого плана, зам. министра сельского хозяйства РСФСР В. Н. Полтавнов — основные принципы планирования капитальных вложений и организацию сельскохозяйственного строительства в текущем пятилетии, зам. начальника управления Министерства сельского хозяйства РСФСР Г. В. Кулик остановился на вопросах планирования экономических показателей в пятилетнем плане развития сельского хозяйства. Кроме того, были обсуждены доклады по отдельным актуальным проблемам сельского хозяйства.

Такое внимание к сельскому хозяйству не случайно. РСФСР занимает ведущее место в общесоюзном производстве про-

дуктов растениеводства и животноводства. Колхозы и совхозы Федерации производят 58% общесоюзного производства зерна, 43% подсолнечника, 55% льна, 56% картофеля, 53% мяса, 55% молока, 48% шерсти. Плодотворное влияние на развитие сельского хозяйства оказало осуществление решений XXIII съезда (1965 год) ЦК КПСС.

Большие перспективы открываются перед сельским хозяйством в новом пятилетии. Предстоит решить две взаимосвязанные задачи — увеличение производства зерна и продуктов животноводства в Дарьевках XXIII съезда предусматривается довести валовой сбор зерна в РСФСР к 1970 году до 110—112 миллионов тонн, что на 44—46% больше среднегодового производства зерна в Федерации за 1961—1965 годы. Значительно возрастет производство и других сельскохозяйственных культур. Большое внимание в новом пятилетии уделяется специализации сельскохозяйственного производства, в том числе и внутрихозяйственной, так как это дает возможность полнее использовать резервы колхозов и совхозов, обеспечить снижение себестоимости и повышение доходности всех отраслей хозяйства.

В текущем пятилетии главным условием увеличения сбора зерна наряду со специализацией сельскохозяйственного производства явится рост урожайности зерновых культур с гектара земли. Исходя из этого перед сельскохозяйственными и плановыми органами стоит задача обеспечить проведение работ по повышению плодородия почвы и культуры земледелия во всех зонах Российской Федерации, увеличению семеноводства, эффективному использованию капитальных вложений. Необходимо направлять технику, минеральные удобрения, гербициды и ядохимикаты в первую очередь в районы возделывания зерновых.

Получение высоких и устойчивых урожаев невозможно без осуществления широкой программы работ по мелиорации земель. В соответствии с решениями майского (1966 год) Пленума ЦК КПСС эти работы получат широкое развитие во всех зонах республики. Так, в целом по РСФСР в текущем пятилетии предусматривается провести работы по орошению 600 тысяч и осушению 2250 тысяч гектаров земель. Большая программа работ по увеличению сенокосов и пастбищ будет проведена на площади в 6,3 миллиона гектаров.

Конкретные задания по проведению мелиоративных работ необходимо как можно быстрее довести до районов и хозяйств с таким расчетом, чтобы они осуществлялись в наиболее короткие сроки, с минимальными затратами средств и обеспечили уже в текущем пятилетии высокие и устойчивые урожаи. Одновременно местным плановым и сельскохозяйственным органам предстоит уточнить задания пятилетнего плана по поставке техники, минеральных удобрений, а до совхозов и других государственных предприятий — лимитов капитальных вложений, обеспечить быстрое доведение их до районов, совхозов и колхозов, а также помочь в разработке пятилетних планов колхозов и совхозов, поскольку в ряде их еще недостаточно квалифицированных кадров.

На совещании отмечалось, что в последние время коренным образом изменились формы организации производства строительных работ на селе. Все больший объем (около 80%) строительных работ выполняются здесь кооперативными организациями. В связи с этим возрастает актуальность укрепления этих организаций, создания их прочной производственной базы, обеспечения механизмами и оборудованием. Одним из недостатков сельскохозяйственного строительства является чрезмерное увеличение железобетонными конструкциями и деталями. Применение этих элементов во многих случаях нецелесообразно вследствие их дороговизны и не вызывает хозяйственной необходимости. Они применяются зачастую даже в тех областях, краях и АССР, где много более дешевых строительных материалов и древесины. Наряду с этим остро стоит вопрос о комплексном строительстве благоустроенных жилищно-производственных помещений и жилых поселков при них.

Особое внимание в ходе планирования развития сельского хозяйства следует обратить на технико-экономическое обоснование плановых заданий по сельскохозяйственному производству. Необходимо совершенствовать планирование повышения производительности труда, с тем чтобы наиболее рационально использовать сельские трудовые ресурсы.

По вопросам, связанным с разработкой пятилетнего плана в области промышленного производства, с докладами выступили заместители председателя Госплана РСФСР В. М. Гаврилов и А. П. Лифтов,

член Госплана А. Д. Гашев, начальник отдела И. И. Козыгин. О переводе предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования промышленного производства доложил собравшимся зам. председателя Госплана РСФСР Я. Е. Чадаев.

При работе над проектом пятилетнего плана перед местными плановыми комиссиями стоит задача обеспечить дальнейшее развитие технического прогресса, быстрое внедрение в народное хозяйство достижений науки и техники, ускорение темпов развития и повышение эффективности общественного производства, улучшение пропорций в структуре хозяйства, повышение жизненного уровня трудящихся.

Особенно внимательно плановым комиссиям следует подойти к решению вопросов расширения ассортимента и улучшения качества продукции, предназначенной для населения. В поле зрения комиссий должны находиться также вопросы бытового обслуживания трудящихся, разработка сводных планов строительства жилых зданий в детских дошкольных учреждений по территории области, края, АССР, включая хозяйства, подчиненные общесоюзным, союзно-республиканским и республиканским министерствам и ведомствам.

Местным плановым комиссиям принадлежит важная роль в обеспечении рационального размещения производственных сил. При этом главный упор в новом пятилетии делается на ускорение развития восточных районов. За истекшее семилетие в этом направлении проведена значительная работа. При росте промышленной продукции в целом по РСФСР на 75% увеличение ее по Западно-Сибирскому району составило 82%, по Восточно-Сибирскому и Дальневосточному — примерно в 2 раза.

Исходя из Директив XXIII съезда КПСС, в Сибири и на Дальнем Востоке в текущем пятилетии будут созданы новые центры добывающей и обрабатывающей промышленности, начнется промышленная эксплуатация уникальных месторождений нефти и газа на обширной территории Западно-Сибирской низменности, увеличится выработка электроэнергии, значительное развитие получит цветная металлургия, а также гидроэнергетическая и лесохимическое производство. Предстоит опережающими темпами развивать жилищно-коммунальное и культурно-бытовое строи-

тельство, с тем чтобы создать благоприятные условия для формирования постоянных кадров в восточных и северных районах республики.

Важнейшим условием выполнения пятилетнего плана является внедрение на промышленных предприятиях нового порядка планирования и экономического стимулирования. Понимая предпосылки союзного и союзно-республиканского подчинения, на территории Федерации во II квартале текущего года на новые условия работы переведено 17 предприятий, входящих в состав промышленности, подведомственной Совету Министров РСФСР. В работе по переводу важное место отводится местным плановым комиссиям, которые более детально, чем министерства и ведомства, знают деятельность каждого предприятия.

Требуется не только всесторонне проанализировать работу предприятий, отобрать наиболее подходящие из них для перевода на новые условия, детально рассмотреть показатели их работы, но и изыскать дополнительные возможности для увеличения выпуска продукции и обеспечения предприятий сырьем. Это позволит улучшить их финансовое положение, увеличить размер прибыли, что даст возможность образовать необходимые фонды поощрения, а также обеспечить внесение платы за производственные фонды и погашение банковских кредитов. Особенно тщательно требуется выявлять имеющиеся на предприятиях резервы по увеличению выпуска продукции и росту производительности труда.

Для республиканской и местной промышленности РСФСР установлен следующий порядок перевода предприятий на новые условия работы. Министерства и ведомства РСФСР определяют круг предприятий республиканского и областного подчинения, которые, по их мнению, необходимо перевести на новую систему работы. При этом министерства и ведомства рассматривают показатели производственной и финансовой деятельности предприятий, исходя из того, что последние должны иметь стабильные производственные и финансовые планы, устойчивое финансовое положение, обеспеченный сбыт продукции и сырья для выполнения производственной программы.

Перечень предприятий с технико-экономическими расчетами и обоснованиями министерства и ведомства представляют в

Межведомственную комиссию при Госплане РСФСР, которая в свою очередь рассматривает представленные материалы и отбирает только те предприятия, которые наиболее полно отвечают условиям перевода. Список отобранных предприятий согласовывается с Межведомственной комиссией при Госплане СССР и утверждается Советом Министров РСФСР.

Плановым органам республики предстоит также рассмотреть и внести предложения по проектам планов предприятий союзного подчинения, расположенных на территории РСФСР. К этой работе Госплан Федерации будет привлекать плановые комиссии экономических районов, автономных республик, краев и областей, которые должны стать надежной опорой в составлении научно обоснованных территориальных планов.

Участники совещания затронули в своих выступлениях широкий круг вопросов, связанных с работой по составлению про-

екта пятилетнего плана, и внесли ряд предложений, направленных на повышение уровня плано-экономической работы. Так, указывалось на необходимость укрепления местных, особенно районных плановых комиссий, штаты которых ограничены, что мешает решать в полном объеме задачи по планированию развития хозяйств районов. Много внимания было уделено вопросам подготовки кадров экономистов и повышения уровня экономических знаний специалистов промышленности и сельского хозяйства. Внесены предложения о расширении масштабов подготовки экономистов, об организации курсов для повышения экономических знаний специалистов различных профилей. Участники совещания внесли предложение повысить уровень методической и организационной работы с местными плановыми комиссиями.

М. Глазунов,
И. Стрельников

- 1 А. Голов — Резервы роста производительности труда
- 9 Л. Грушецкий — Хозрасчет в совхозах и цены
- 17 А. Желудков — Крупный резерв экономии
- 25 Л. Дорохова — Обеспечить полное использование трудовых ресурсов

**НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО
СТИМУЛИРОВАНИЯ**

- 30 И. Зенченко, П. Калинин — Внедрению новой системы планирования — высокую организованность
- 36 Н. Гаретовский — Рентабельность и фонды экономического стимулирования
- 43 А. Бруско — Новая система и хозрасчет цехов
- 49 Э. Нейман — Показатели продукции и рентабельность в цеховом хозрасчете
- 53 И. Сименский — О хозрасчете отделов и служб предприятия

ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

- 57 В. Будаев — Обновление основного капитала и эффективность промышленности США
- 65 А. Вейсман — Мнимые и подлинные виновники инфляции

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

- 70 М. Бреев — О содержании и структуре курса планирования народного хозяйства
- 75 А. Степанов, М. Колодий — Каким должен быть учебник по планированию

ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

- 78 С. Гинайте, Т. Рубинсоняйте — Прогнозирование заработной платы
- 81 М. Каменщиков — Сократить транспортные затраты на перевозку руды
- 84 А. Завьялков — Вопросы ценообразования в союзной республике
- 87 Н. Семухин — О концентрации средств на жилищное строительство
- 88 А. Косой — Кредитный стимул

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- 89 А. Дураев — Оптимальные межремонтные и полные сроки службы машин

ИНФОРМАЦИЯ

- 92 М. Глазунов, И. Стрельников — В Госплане РСФСР

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

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

A00259

Формат бумаги 70 × 108¹/₁₆ = 3 бум. л.

Тираж 32700 экз.

Подписано к печати 19.VII 1966 г.

Печ. л. 6

Цена 30 коп.

Заказ 382