

(15)

Плановое Хозяйство

8 1967

ПОЛИТИКО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР
Год издания XLIV



Плановое Хозяйство

8 АВГУСТ 1967

К 50-ЛЕТИЮ ВЕЛИКОЙ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Г. Перов Д. Кондрашев	Ленинский план ГОЭЛРО	3
	Развитие ценообразования в СССР	15
И. Рыженко, Т. Тевосян	Задачи электрификации сельского хозяйства	24



НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Ю. Смирнов	Поощрительные фонды и производительность труда	32
И. Шейнин	Наши предложения	38
В. Рыбин, В. Лейзерман	Использование оборотных средств и кредит	45
С. Аптекарь Я. Казакевич	Внутризаводский хозрасчет в металлургии	52
	Хозрасчет вспомогательных цехов	57



ЭКОНОМИКА РАЙОНОВ

О. Криворучко А. Эпштейн	Вопросы комплексного развития Камчатки	61
	Об оценке размещения обрабатывающей промыш- ленности	68



ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

А. Бакланов	Полнее использовать резервы производства пред- метов потребления	74
Н. Волуйский	Повысить роль финансовых балансов в пла- нировании	76
Ю. Артемов, Г. Базарова	Премия и моральные стимулы	78
В. Камбулов	Показатели цехового хозрасчета	80
Н. Яковлев, М. Фактор	Учитывать структуру фондов	81



КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

Е. Казинский Проблемы воспроизводства основного капитала 86



ИНФОРМАЦИЯ

Конференция по межотраслевым балансам 89
Теоретическая конференция в Госплане СССР 92

Об открытых конкурсах на создание учебников по научной организации труда 96

К 50-летию Великой Октябрьской революции

Ленинский план ГОЭЛРО

Г. Перов

Коллективный научный труд свыше двухсот выдающихся ученых разных отраслей знаний, политических убеждений, научных, профессиональных и ведомственных взглядов и интересов — «План электрификации России», вошедший в историю под наименованием «План ГОЭЛРО», строго выдержанный в одном направлении, согласованный во всех составных частях, по справедливости носит название первого единого общегосударственного народнохозяйственного плана.

В. И. Ленин — идейный вдохновитель этого плана, организатор и руководитель комиссии ГОЭЛРО, к работе которой был привлечен большой коллектив ученых, в большинстве своем беспартийных, не боялся дерзнуть при их помощи и содействии выработать «вторую программу партии» в виде плана восстановления и развития народного хозяйства, его электрификации.

На титульном листе плана ГОЭЛРО не стоит имени В. И. Ленина, однако нетрудно увидеть, что этот план создавался под его непосредственным руководством, пронизан от начала и до конца ленинской идеей электрификации страны; в нем виден почерк автора Программы партии, План ГОЭЛРО — это отражение идей В. И. Ленина по вопросам экономической политики Коммунистической партии в переходный период от капитализма к социализму, перевод его трудов на язык хозяйственной программы социалистического строительства на базе электрификации всей страны.

В. И. Ленин высоко ценил план ГОЭЛРО, характеризовал его как великий хозяйственный план, несмотря на его отдельные недостатки, и потому рассматривал этот план как примытый в порядке первого приближения, нуждающийся в улучшении, совершенствовании на основе опыта. Удвляться надо не тому, что в нем были отдельные ошибки и недостатки, а тому, что их было сравнительно немного, если иметь в виду, что столь короткий срок (примерно за десять месяцев), выдержавший в основном проверку временем и занявший особое, выдающееся место в истории планирования.

План ГОЭЛРО был и остается ленинской школой научной организации планирования, теории и методологии составления единого народнохозяйственного плана, использования новейших достижений науки и техники, экономического анализа и прогноза на будущее, сочетания текущего и перспективного планирования. Этот документ — плод долготных трудов и усилий В. И. Ленина, его поисков и подходов к составлению единого хозяйственного плана в условиях, самых неблагоприятных для этого.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

А. Ф. Колосов
(главный редактор),
А. В. Бачурин,
А. И. Бужинский,
Л. М. Володарский,
Г. С. Галовенко,
Н. Е. Дроздовский,
Н. С. Дьяков,
А. Н. Ефимов,
Г. Я. Кисерман
(зам. главного редактора),
В. Н. Крылов,
В. Н. Лысичин,
Н. А. Паутин,
Н. И. Роговский

Ответственный секретарь В. И. Бочаров

Адрес редакции:

Москва, К-9,

Георгийевский пер., 3,
тел. В 9-32-56

Подписано к печати 17/VII — 1967 г.

А04422
Формат бумаги 70 x 108/16 = 3 бум. л.
Тираж 49 550

Цена 30 коп.

Печ. л. 6
Заказ 322

Московская типография № 12 Главполиграфпрома Комитета по печати при Совете Министров СССР, Москва, ул. Баумана, Демосовский пер., д. 31.

Идея единого хозяйственного плана и порядка организации его разработки вынашивалась В. И. Лениным давно. Замысел о необходимости дополнить основную Программу партии, в которой сформулированы преимущественно политические задачи, программой хозяйственного строительства возник у него еще до победы диктатуры пролетариата и был связан с необходимостью научной разработки единого плана развития народного хозяйства пролетарского государства, строящего социализм, опираясь на все достижения науки, техники, культуры.

Накануне победы Великой Октябрьской социалистической революции В. И. Ленин в статье «Удержат ли большевики государственную власть?» писал, что мы за централизм и за «планы, но за централизм и за план пролетарского государства. Заключение в кавычки слово план имеет здесь глубокий смысл, полный сарказма в адрес меньшевиков и эсеров, которых он высмеивал за их попытку внедрить централизм и «планы» на почве коалиции с буржуазией. Это касается и нынешних «социалистических программистов», считающих «общегосударственное» начало внеклассовым, не отличающим «плана» буржуазного государства от плана социалистического государства.

Отстаивая классовую точку зрения на общегосударственное начало, В. И. Ленин писал: «Пролетариат делает так, когда побеждает: он посадит экономистов, инженеров, агрономов и пр. под контролем рабочих организаций за разработку «плана», за проверку его, за отыскание средств сэкономить труд централизации, за изыскание мер и способов самого простого, дешевого, удобного и универсального контроля»¹.

К осуществлению этого замысла В. И. Ленин приступил сразу же после установления Советской власти, «власти над землей, над всеми банками, над всеми фабриками». Почти одновременно с разработкой новой программы партии, определявшей задачи партии на переходный период от капитализма к социализму, В. И. Ленин разрабатывает основные научные положения о построении социализма в России, которые предусматривают обобществление основных средств производства, создание социалистической индустрии, электрификации страны, преобразование мелкого крестьянского хозяйства на социалистических началах, культурную революцию.

Задачу создания крупной машинной индустрии как экономической основы социализма, способной реорганизовать и сельское хозяйство, В. И. Ленин связывал с электрификацией. Он предлагал поручить Академии наук образовывать ряд комиссий для более быстрой разработки плана реорганизации промышленности и экономического подъема России, обратив особое внимание на электрификацию промышленности и транспорта, применение электричества в земледелии. Обращаясь с призывом к ученым, В. И. Ленин имел в виду подкрепить разработанный им научно-политический план строительства социализма научной разработкой производственно-технического плана заданий по индустриализации, развитию промышленности, транспорта, сельского хозяйства на базе электрификации, по рациональному размещению производства и использованию природных ресурсов страны.

Этот призыв в 1918 году не дал нужных результатов, хотя и был подхвачен хозяйственными центрами. Разработка плана, особенно электрификации, а на этой основе расчеты возможного развития народного хозяйства начались и в центре, и в важнейших районах. Страна приступила к строительству крупных по тому времени электростанций — Волховской, Каширской и других. Военная интервенция и гражданская война помешали осуществлению этого замысла. Пришлось ограничиться текущим планированием, планами отдельных отраслей, иногда недо-

статочно координированными и не составляющими единого плана, в котором страна так нуждалась.

Гражданская война, вынудив партию отойти от выработанной В. И. Лениным экономической политики и перейти к политике «военного коммунизма», тем не менее не поколебала уверенность партии в том, что настанет время для отмены «военного коммунизма» и восстановления нормальной, мирной экономической политики, создания хозяйственного плана.

После разгрома основных сил интервентов и белогвардейцев, пользуясь передышкой, В. И. Ленин обратился к ученым с призывом возобновить начатую в 1918 году работу по составлению единого перспективного хозяйственного плана на базе электрификации. Замыслил разработать генеральный план, ставящий своей задачей планомерное хозяйственное строительство на ближайшие 10—15 лет, В. И. Ленин подождал к его разработке несколько иначе, чем в 1918 году. Он решил не давать прямого задания о разработке всеохватывающего народнохозяйственного плана, хотя идея единого плана им вслесь пропагандировалась, а дать задание по разработке плана электрификации страны, который послужил бы основным и решающим звеном, стержнем будущего единого плана.

По предложению В. И. Ленина президиум ВСНХ образовал при своем электроотделе электрификационную комиссию во главе с Г. М. Крижановским, а Совет Обороны утвердил Положение о комиссии, дав ей наименование Государственной комиссии по электрификации России (ГОЭЛРО), которой и было поручено с привлечением широкого круга ученых составить единый народнохозяйственный план. Комиссия ГОЭЛРО была рабочим аппаратом Совета Обороны, возглавляемого Лениным и преобразованного затем в Совет Труда и Обороны, которому было вменено в обязанность наряду с мобилизацией сил на оборону страны координировать работу всех ведомств для хозяйственного строительства. В. И. Ленин определил программу работ ГОЭЛРО — составление плана всего народного хозяйства на базе электрификации как плана восстановления и подъема экономики России на базе передовой техники; обеспечения экономической самостоятельности и независимости России, создания крупной машинной индустрии, обеспечивающей преобразование транспорта и сельского хозяйства на базе высшей техники.

Электрификация — единственно правильный и кратчайший путь превращения разоренной и отсталой страны в могучую индустриальную державу. В. И. Ленин считал, что для разработки плана электрификации следует отрываться от фактической действительности, которая состояла в том, что страна переживала глубокий кризис — транспортный, продовольственный, топливный. Окончательное преодоление его было невозможно без электрификации. Для составления плана ГОЭЛРО необходимо было составить набросок единого хозяйственного плана и в соответствии с ним разработать карту существующих и подлежащих строительству новых электростанций, на которые должны опираться промышленность, транспорт. Следовало иметь программу-максимум и программу-минимум по районам страны, которые должны быть не только планами строительства электростанций, но и планами по важнейшим отраслям промышленности, транспорта и сельского хозяйства и все вместе составить единый план народного хозяйства в районном разрезе, обеспечивающий рациональное размещение производства и использование ресурсов.

Из писем В. И. Ленина к Г. М. Крижановскому, из воспоминаний современников и других источников видно, как жаждал революции с самого начала работы над планом ГОЭЛРО, в ходе составления от-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 34, стр. 320.

дельных его разделов и сводного плана в целом выработывает для комиссии методические положения (как теперь сказали бы мы), требует широкого применения балансового метода и приводит конкретные примеры, приемы и способы его использования, вводит понятие научно обоснованных нормативов планирования, методов сравнения с передовыми в технико-экономическом отношении странами, использования в расчетах норм душевого потребления металла, угля, нефти, обуви и т. д.

В. И. Ленин рассматривал результаты работ комиссии ГОЭЛРО по разделам плана, вносил в них свои поправки, координировал, давал указания о дополнительных расчетах, проверке их, был в курсе хода научных исследований и проектов всех групп и подразделений ГОЭЛРО, всех хозяйственных наркоматов и ведомств. В своих выступлениях в печати, на съездах, конференциях информировал членов партии, делегатов о ходе работ по составлению плана электрификации, популяризировал их, поднимал авторитет комиссии ГОЭЛРО и всех ученых, привлеченных к ее работе, подготовлял партийное и все общественное мнение к принятию плана.

Идея плана электрификации получили силу партийной директивы в решениях IX съезда партии. В письме к организациям РКП(б) о подготовке к IX съезду В. И. Ленин указывал, что цель съезда — наметить практические задачи хозяйственного строительства, что надо привести на съезд продуманный, обобщив усилиями всех членов партии переработанный практический опыт хозяйствования. В своем выступлении на съезде В. И. Ленин развил идею единого плана на основе электрификации, принципы социалистического планирования, программу строительства социализма на основе плана электрификации — единого плана восстановления и социалистического преобразования всего народного хозяйства.

Резолюция IX съезда партии провозгласила ленинскую идею электрификации в перспективном плане развития народного хозяйства и практического решения вопросов текущих потребностей, борьбы с разрухой на базе имеющихся в данный момент сил и средств. Это явилось директивной партией всем хозяйственным органам по составлению как перспективного, так и текущих планов, в которой был четко сформулирован принцип сочетания текущего и перспективного планирования, подчинения текущих задач главной задаче перспективного планирования.

В октябре 1920 года план ГОЭЛРО прошел окончательную ленинскую редакцию и был одобрен Совнаркомом. Это был план создания материально-технической базы социализма, подход к разработке которого был осуществлен на основе ленинской идеи электрификации. Содержание плана ГОЭЛРО — реконструкция всего народного хозяйства, широкая программа социалистического строительства в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта на базе электроэнергетики. Программа строительства электростанций была не самоцелью, а средством обеспечения электроэнергетическими ресурсами строительства во всех отраслях народного хозяйства — металлургии, машиностроении, химии; средством подведения под советскую надстройку материально-технической базы, соответствующей задачам построения коммунизма, сформулированным в Программе партии.

Научный труд комиссии ГОЭЛРО содержал глубокий анализ состояния экономики РСФСР и определял перспективы ее развития, убедительно доказывая и скуплезными расчетами показывая, что единственным путем возрождения и подъема страны является электрификация народного хозяйства, использование новой, передовой техники. Составить план народного хозяйства России на базе электрификации, указывается во введении к этому документу, невозможно, если не от-

давать себе отчет в перспективах развития хозяйства в целом. «Более того, составить проект электрификации России — это означает дать красную руководящую нить для всей созидательной хозяйственной деятельности, построить основные леса для реализации единого государственного плана народного хозяйства»¹.

Выдвинув этот основной тезис, составители плана развинули другие тезисы, логически вытекающие друг из друга и связанные друг с другом: насущная потребность в плане жестком, но не обремененном излишней детализацией; цель хозяйственного плана — подъем производительности труда; электрификация — база широкой механизации, научной организации, рационализации труда; преимущества электрификации; отсталое соотношение живой силы и механических двигателей — ключ к пониманию нашей общей отсталости; объективная необходимость планомерного изменения пропорциональности основных производственных подразделений и географического размещения производства; необходимость планового предвосхищения изменения пропорций исходя из развития мировой техники, связанной с электрификацией.

В ходе разработки плана выявились трудности методологического порядка: статистика прошлого и настоящего не могла дать исчерпывающих и точных указаний о пропорциях подразделений развивающегося на новой основе хозяйства страны, перспективы которого надо знать для составления плана электрификации. Ведь электростанции не могут работать ахолоу, а должны удовлетворять определенные потребности, которые надо знать не в общем и целом, а конкретно. Поэтому, начав с анализа статистики довоенной экономики и получив как бы алгебраическое уравнение процесса развития хозяйства в прошлом, необходимо было внести в него поправки, исходя из опыта передовых стран и с учетом сдвигов, неизбежных в результате победы нового строя в нашей стране. Сознательная трудность закрепления хозяйственных отношений в жестких цифрах плана с одновременным учетом фактора времени, составители плана берут на себя эту задачу, с тем чтобы при решении текущих задач, требующих сосредоточения внимания то на одном, то на другом участке, не сбиться с основного пути, который должен быть указан планом на перспективу (этот путь — электрификация).

В плане ГОЭЛРО проанализированы и определены перспективы развития отдельных отраслей, сдвиги в развитии районов, сделана попытка нового районирования страны, в заключение приводится общая сводка производств основных видов продукции. В плане последовательно отложена линия на создание тяжелой промышленности: предусматривалось увеличение добычи угля более чем в 7 раз по сравнению с 1920 годом, производства чугуна — в 70 раз, стали — в 33 раза, железной руды — в 120 раз.

Большое внимание в плане ГОЭЛРО уделено расчетам повышения производительности труда и эффективности общественного производства, наиболее рационального размещения промышленности по стране, специализации и кооперирования отраслей, районов, предприятий, механизации сельского хозяйства, погрузочно-разгрузочных работ; в нем установлены задания по развитию промышленности в разных районах. Лишь электрификация даст возможность практического осуществления нового размещения промышленности по стране в строгом соответствии с естественными ресурсами и резко изменит транспортные задания, а следовательно, эквивалентные им топливные расходы и прежние соотношения в видах потребляемого топлива.

¹ «План ГОЭЛРО», Госполитиздат, 1955, стр. 32.

В плане ГОЭЛРО ведущая роль в деле обеспечения населения продовольствием, одеждой, обувью, в способах перемещения людей и т. д. отводилась промышленности; указано на необходимость широкой механизации всех отраслей производства как важнейшего условия повышения производительности труда; предполагается широкое развитие машиностроения. Но последнее зависит от развития металлургии, топливной промышленности, транспорта. План ГОЭЛРО, определяя очередность работ, необходимых для преодоления разрухи, выделяет на первое место задачу увеличения добычи топлива, так как нехватка его ограничивала рост производства; подробнейшим образом рассматривает взаимосвязи различных отраслей: добыча топлива, руды и производство металла, выпуск машин с учетом нужд транспорта, сельского хозяйства, строительства, обеспечение сырьем и оборудованием легкой промышленности и т. д. В. И. Ленин, отмечая тщательность расчетов плана ГОЭЛРО, сослался на расчеты по кожевенной промышленности. Поскольку такие подробные расчеты произведены были не по всем отраслям, он потребовал при дальнейшей доработке плана провести их по всем отраслям (без исключения).

Несмотря на то (а может быть, именно потому) что план ГОЭЛРО исходит из положения о ведущей роли промышленности, в первую очередь тяжелой, в социалистической реконструкции всего народного хозяйства, расчет его начинается не с промышленности, а завершается ею. «Несомненно,—указывается в плане ГОЭЛРО,—что подобно тому как задачи рационализации сельского хозяйства могут быть намечены нами лишь в связи с рационализацией промышленности и транспорта, так и обратно, индустриальная очередность может быть выявлена, лишь приняв во внимание весь сложный комплекс нашей экономики¹. Иными словами, развитие промышленности и ее электрификация должны строиться в конечном счете исходя из потребностей развития всех других отраслей, их электрификации и тех реальных возможностей, которые последние предоставляют самому развитию промышленности.

Поэтому план ГОЭЛРО составлен в следующей последовательности: электрификация и план государственного хозяйства (излагаются общие принципы построения плана и его задачи); электрификация и топливоснабжение; электрификация и водная энергия; электрификация и сельское хозяйство, электрификация и транспорт; электрификация и промышленность; заключение, в котором приводятся материальный и финансовый баланс плана, показывающиеся его недостатки и возможные пути их преодоления в ходе выполнения плана. Анализ и определение перспектив, расчеты плана по отраслям даны во взаимной связи, и в этом сказались слаженность, организованность и согласованность в работе всего коллектива ученых, принимавших участие в работе комиссии ГОЭЛРО, прежде всего руководящая роль В. И. Ленина, принимавшего окончательные решения в случаях расхождений в отдельных частях плана, неизбежных в процессе его подготовки по частям.

План ГОЭЛРО выступает против политики мелких заплат, которые, может быть, и нужны для решения текущих неотложных потребностей, но не решают проблемы в целом, против экономического реформизма, за революционную перестройку топливного баланса на базе электрификации. Разработав конкретную программу «А», рассчитанную на ближайший период, и программу «Б», рассчитанную на десять лет, план намечал сдвиги в добыче топлива. Новый топливный баланс был разработан по видам топлива, районам добычи, районам и видам потребления топлива. Особое внимание было уделено местным видам топлива, добыча которых возрастала в 10 раз по сравнению с 1916 годом. Не-

смотря на столь резкое изменение топливного бюджета и улучшение топливоснабжения, намеченное планом ГОЭЛРО, в нем содержалась трезвая оценка наших возможностей.

Ко времени составления плана ГОЭЛРО широкое распространения в мире получило использование водной энергии, которая нередко считалась дешевой, даже даровой. Поэтому второй раздел плана ГОЭЛРО посвящен использованию водной энергии, расчетам экономической эффективности тепло- и гидроэлектростанций, подробному рассмотрению естественных, технических условий использования гидроресурсов различных рек. В результате этих исследований составители плана пришли к выводу, что строительство гидроэлектростанций требует значительных затрат и довольно продолжительного времени по сравнению со строительством теплоэлектростанций, что, хотя эти затраты окупятся пониженными расходами на эксплуатацию, полные затраты складываются не только из эксплуатационных, но и других, которых нет на тепловых станциях. Этот вывод актуален и в наши дни.

Однако план ГОЭЛРО не предусматривал отказа от сооружения гидроэлектростанций; считалось необходимым при соблюдении строго определенных условий и на основе точных расчетов решить, где строить тепло-, а где — гидроэлектростанции и какой мощности. Такой научно-технический и научно-экономический подход свидетельствует о глубоком понимании проблемы повышения эффективности капитальных затрат.

Обстоятельный анализ состояния сельского хозяйства и причин продовольственного кризиса, данный в следующем разделе плана, не мог быть завершен конкретными заданиями. Тем не менее и этот раздел содержал научные рекомендации о направлении интенсификации, специализации, механизации, размещения сельскохозяйственного производства, увеличения сбора зерна, хлопка, льна, сахарной свеклы, повышения культуры земледелия и животноводства; задания промышленности по обеспечению крестьян средствами механизации и удобрениями. План ГОЭЛРО исходил из того, что электрификация сельского хозяйства ввиду мелкокрестьянского его характера по широте размаха уступает электрификации в области промышленности, но, создавая условия для кооперирования крестьян, пробьет себе дорогу и здесь.

Раздел плана ГОЭЛРО, посвященный транспорту, содержал в себе анализ причин кризиса транспорта и его влияния на углубление кризиса топлива и продовольствия в силу невозможности перевозок даже скромных запасов угля, хлеба, хлопка, задержки хозяйственного оборота, приводящей к натурализации хозяйства, нежизнеспособности засева земли, запустению огромных площадей. План выделял как важнейшую задачу создание такого вида транспорта, который соединил бы в себе дешевизну перевозок с большой провозоспособностью железных дорог путем их электрификации. Это должно было привести к ускорению оборота материальных ценностей, а следовательно, к экономии капитальных затрат. План предусматривал рост грузооборота на 80—100% по сравнению с 1913 годом, механизацию погрузочно-разгрузочных работ, строительство морских и речных портов, железнодорожных линий, электрификацию железных дорог с наибольшими грузооборотами. В плане приводился экономический расчет, доказывающий выгоды электрической тяги перед паровой, и намечались мероприятия по ее широкому внедрению.

Главным тезисом раздела, посвященного промышленности, являлось положение о необходимости организации ряда новых производств, о том, что перед страной стоит задача не столько возобновления прежнего производства, сколько во многих случаях его полного переустройства на совершенно новых началах со значительным географическим перемещением его по стране. На первое место после топлива

¹ «План ГОЭЛРО», стр. 164.

план ставит определение реальных возможностей увеличения добычи железных, марганцевых, медных руд, производств алюминия, цветных металлов и т. д. Далее следовали расчеты развития металлургических заводов по районам, объемов производства чугуна, стали, проката.

Исходя из этого намечались планы металлообрабатывающей промышленности с учетом нужд транспорта, сельского хозяйства, строительства. Задания плана ГОЭЛРО по отраслям промышленности предусматривали: рост производства средств производства (по сравнению с 1913 годом) — на 116,7%, предметов потребления — на 47,4, продукции металлопромышленности — на 94,2, химической промышленности — на 150, текстильной — на 46,5, пищевой промышленности — на 48%.

Планом ГОЭЛРО предусматривался приблизительный расчет баланса производства и потребления, из которого вытекало, что если к концу десятилетия производство металла отвечает росту потребностей в нем, то в промежуточные годы его будет не хватать, что вызывало необходимость покупки металла за границей в виде готовых изделий, а также ограничение потребления чугуна, железа и стали.

Конечная практическая задача комиссии ГОЭЛРО состояла в том, чтобы выполнить постановление ВЦИК о составлении плана строительства электростанций. Намечалось соорудить 20 тепловых станций общей мощностью 1,1 миллиона киловатт и 10 гидроэлектростанций мощностью 640 тысяч киловатт. Эта программа нового строительства была названа программой «Б». Кроме нее разработана программа рационализации и объединения (кооперации) существующих электростанций, названная программой «А». Комиссия ГОЭЛРО подсчитала вероятный объем экспорта и импорта. Оказалось, что свободная валютная наличность за 10 лет составит около 11 миллиардов рублей. Единовременные расходы для намеченного расширения промышленности и транспорта были определены в размере 17 миллиардов. Валютный дефицит в 6 миллиардов рублей предполагалось покрыть путем концессий и кредитных операций.

На VIII Всероссийском съезде Советов в докладе ВЦИК и Совнаркома о внешней и внутренней политике В. И. Ленин выдвинул положение о том, что хозяйственный фронт — самый главный и основной, дал сводку политических идей, лежащих в основе плана ГОЭЛРО.

Для капитализма в мелкокрестьянской стране, говорил В. И. Ленин, есть более прочная экономическая база, чем для коммунизма. Чтобы подорвать корни капитализма, которые питаются мелким хозяйством, есть одно средство — перевести народное хозяйство, в том числе и земледелие, на новую техническую базу современного крупного производства, какой является электроэнергетика. «Коммунизм — это есть Советская власть плюс электрификация всей страны... Только тогда, когда страна будет электрифицирована, когда под промышленность, сельское хозяйство и транспорт будет подведена техническая база современной крупной промышленности, только тогда мы победим окончательно¹. В этом состоит главная идея плана ГОЭЛРО, который Владимир Ильич назвал второй программой партии.

У плана ГОЭЛРО были противники, встретившие его в штыки, — Троцкий и его приверженцы. Они выдвинули авантюристическую идею, предлагая осуществлять строительство электростанций в течение восьми месяцев ценой закрытия почти всех предприятий. (Вот они истоки «большого скачка» нынешних китайских руководителей!) Находились скептики, считавшие план фантазией и призывавшие ограничиться тем,

что нужно делать немедленно, не задаваясь планами на длительный период.

Защищая план ГОЭЛРО от подобного рода нападков, В. И. Ленин говорил, что надо уметь соединять текущие задачи и перспективные, нельзя работать, не имея плана, рассчитанного на длительный период и на серьезный успех, но и нельзя зарываться со сроками, надо строить его на реалистических, строго научных расчетах. В. И. Ленин был уверен, что план ГОЭЛРО при благоприятных условиях будет выполнен досрочно, однако считал необходимым исходить в его расчетах из худшей обстановки, которая может сложиться в стране в силу внутренних и внешних обстоятельств, какие нельзя твердо и уверенно предсказать и точно учесть.

VIII Всероссийский съезд Советов одобрил план ГОЭЛРО, как «первый шаг великого хозяйственного начинания», и поручил ВЦИК, СНК, СТО, а также соответствующим наркоматам и ведомствам завершить разработку его и утвердить в кратчайший срок.

В связи с этим поручением съезда В. И. Ленин пришел к выводу о необходимости превращения комиссии ГОЭЛРО в общеплановую и внес в Совет Труда и Обороны предложение о создании при нем общеплановой комиссии для разработки единого общегосударственного хозяйственного плана на основе одобренного VIII съездом Советов плана электрификации и для общего наблюдения за претворением его в жизнь. В проекте постановления им было указано, что первоочередные хозяйственные задачи, особенно те, которые должны быть осуществлены в ближайший срок, следует разработать наиболее детально, с полным учетом конкретной экономической действительности.

На заседании СТО 18 февраля 1921 года это предложение В. И. Ленина встретило возражения со стороны троцкистов и других оппозиционеров и вопрос был перенесен на рассмотрение Совнаркома, который принял предложение вождя. Возмущенный высокомерным, бюрократическим невниманием к тому живому делу, которое уже сделано и которое надо продолжать, от которого нельзя отворачиваться настоящим коммунистам, В. И. Ленин пишет статью в «Правду», вступает в борьбу с невежественным самонаимением отдельных работников в защиту плана ГОЭЛРО. Рассказав историю создания этого плана и его содержание, он раскрывает всю грандиозность и ценность труда большого коллектива ученых. «Мы дали государственное задание, мобилизовали сотни специалистов, получили в десять месяцев... единый хозяйственный план, построенный научно. Мы имеем законное право гордиться этой работой; надо только понять, как следует ее пользоваться, и именно с непониманием этого приходится теперь вести борьбу¹.

В. И. Ленин видел в оппозиции плану ГОЭЛРО попытку увильнуть от него, подорвать доверие к нему, посеять сомнения в его успехе, которые предпринимались под флагом критики самой комиссии ГОЭЛРО, поскольку в ней было много буржуазных специалистов, а затем под флагом критики Госплана, образованного на базе комиссии ГОЭЛРО. В. И. Ленин требовал серьезной, глубоко научной критики плана, направленной на его улучшение, как это предусматривалось решениями VIII съезда Советов, он требовал конкретных предложений по его совершенствованию.

В. И. Ленин видел недостатки плана ГОЭЛРО, сам на них указывал, с энтузиазмом работал над их исправлением, давал конкретные указания Госплану по вопросам улучшения плана. Но он возмущался, когда вместо деловых поправок преподносили общие рассуждения о «при-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, стр. 159.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 42, стр. 343.

цпля построения планов, как будто план ГОЭЛРО мог быть составлен без принципов. Для деловой проверки плана, всестороннего обсуждения его технико-экономических вопросов В. И. Ленин предложил созвать Всероссийский электротехнический съезд, который открылся в конце 1921 года. Съезд подтвердил правильность намеченной комиссии ГОЭЛРО схемы электрификации страны.

В декабре 1921 года Совнарком принял Декрет об электрификации, которым утвердил перечень электростанций государственного значения, их мощность, сроки окончания строительства, признав необходимым осуществить электрификацию некоторых железных дорог и решить многие другие практические вопросы. Этот декрет, утвержденный IX Всероссийским съездом Советов, стал законом.

1921 и 1922 годы принесли новые испытания нашей стране. Кратковременная передышка, в условиях которой проходил IX съезд партии, принявший решение о едином хозяйственном плане, сменился новой войной, которая длилась год. Неурожай, голод, эпидемии тифа, крайнее истощение крестьянского хозяйства продавленной, падеж скота от бескормицы обострили хозяйственную разруху, отвлекли от работы по дальнейшему улучшению и уточнению плана ГОЭЛРО, вынудили заняться вопросами преимущественно текущего планирования. Главным из них был продовольственный план на 1921—1922 годы, план восстановления сельского хозяйства в районах голода, организации помощи голодающим, обеспечения семенами неурожайных районов и т. д.

Крестьянство было недовольно формой отношений с ним, установившейся в годы гражданской войны. Да и промышленность не могла стать на ноги при том состоянии крестьянского хозяйства, стимулы которого были окончательно подорваны. При таких обстоятельствах нельзя было решить ни продовольственный, ни топливный, ни транспортный, ни сырьевой вопросы. Удовлетворить крестьянина можно было свободой хозяйственного оборота и промышленными товарами в обмен на хлеб. Государственная промышленность не могла дать всех продуктов крестьянам до тех пор, пока не была выполнена хотя бы первая очередь работ по плану ГОЭЛРО.

Следовательно, необходимо было наряду с выполнением плана ГОЭЛРО по восстановлению крупного государственного социалистического производства помочь восстановлению мелкой промышленности, которая требовала машин, государственного сырья, топлива, продовольствия, но могла помочь крестьянскому хозяйству, поднять его производительные силы. Надо было начинать с подъема крестьянского хозяйства, с улучшения положения крестьян, без чего нельзя было получить ни продовольствия, ни топлива. Направляя все внимание на восстановление хозяйства и имея дело с мелким крестьянским хозяйством, которое не перейдет на рельсы крупного колхозного хозяйства, пока промышленность не даст тракторов (а это было связано с выполнением плана ГОЭЛРО, рассчитанного на ряд лет), нужна была новая экономическая политика.

Х съезд партии, принявший решение о переходе к нэпу, о замене продразверстки продналогом, имел в виду обеспечить наилучшие по тому времени условия для выполнения плана ГОЭЛРО. Главным звеном, ухватившись за которое можно было вытянуть всю цепь восстановления хозяйства, решить все кризисы, хотя и не радикально (это решение возможно лишь при условии выполнения плана ГОЭЛРО), становится товарооборот — главный вопрос текущих планов. Необходимо было добиться, чтобы сельскохозяйственные продукты поступали рабочему государству не как излишки по разверстке, и не как налог,

а поступали бы в обмен на доставляемые крестьянству все необходимые ему продукты...»¹

Осуществляя переход к нэпу, В. И. Ленин неустойчиво пропагандировал, защищал и отстаивал план ГОЭЛРО от нападков оппозиции, доказывая, что с его выполнением будет восстановлено и реконструировано крупное промышленное производство на новой технической базе, а это в свою очередь позволит перевести восстановленное на базе нэпа мелкое крестьянское хозяйство на рельсы кооперации.

Такова была обстановка, в которой страна приступила к выполнению плана ГОЭЛРО, закладывая фундамент социализма. Однако и в этих тяжелых условиях, когда внимание партии было сосредоточено на вопросах текущего планирования, план электрификации осуществлялся со всей настойчивостью и последовательностью. Успех выполнения его решался текущими хозяйственными планами. Когда Г. М. Кржижановский послал В. И. Ленину свою речь, произнесенную на первом заседании Госплана, В. И. Ленин указал ему на то, что он слишком много говорил об электрификации и слишком мало — о текущих хозяйственных планах, сделал ударение не на том, на чем надо. Надо распределить силы Госплана так, чтобы одна-две подкомиссии занимались электрификацией, а остальные — текущими хозяйственными планами, — так В. И. Ленин поправлял людей, увлекающихся лишь перспективой, направляя их внимание на текущие хозяйственные планы, от решения которых зависит и судьба перспективного плана.

Коммунистическая партия неуклонно претворяла план ГОЭЛРО в жизнь. В апреле 1923 года XII съезд партии подтвердил, что в условиях новой экономической политики основой плановой хозяйственной работы на ряд лет остается план электрификации России, который должен остаться краеугольным камнем всех хозяйственных усилий республики. В мае 1924 года XIII съезд партии поручил ЦК уделить делу электрификации еще большее внимание, чтобы сделать все возможное для проведения в жизнь всего плана электрификационных работ, имеющих такое огромное значение для упрочения народного хозяйства и тем самым социализма.

С огромной силой значение плана ГОЭЛРО проявилось во время разработки Директивы по составлению первого пятилетнего плана и в процессе составления самого плана. Г. М. Кржижановский и В. В. Куйбышев, докладывая на XVI партийной конференции о проекте первого пятилетнего плана, с гордостью заявили, что все его главные проективные полностью совпадают с проектировками плана ГОЭЛРО, конкретизируют и развивают его дальше в соответствии с успехами в выполнении текущих хозяйственных планов, которые имелись к тому времени именно благодаря неразрывной связи текущих планов с перспективным планом ГОЭЛРО. Второй пятилетний план означал новую ступень перестройки всей промышленности на началах электрификации, переход к широкой электрификации транспорта и постепенной электрификации сельского хозяйства.

План ГОЭЛРО прошел проверку временем и героическим трудом советского народа под руководством Коммунистической партии был полностью выполнен, причем без concessions и заимов, а по многим показателям — досрочно, как это и предсказывал В. И. Ленин, открыл перспективу дальнейшего роста советской экономики.

В Тезисах ЦК КПСС «50 лет Великой Октябрьской социалистической революции» указывается, что в 1966 году продукция промышленности увеличилась по сравнению с 1913 годом в 66 раз, в том числе электроэнергия — в 267 раз. Социалистическое производство достигло

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 43, стр. 148.

ныне такого уровня, который позволяет успешно осуществить задачу построения материально-технической базы коммунизма.

С чувством глубокого волнения и благодарности читаем мы сегодня, в преддверии великого праздника, обращенные к нам строки из предисловия к научному труду «План ГОЭЛРО»: «За нами придут другие люди, которые в более спокойное время с более совершенным запасом сил и средств смогут продолжить наш научный анализ, исправить наши ошибки и развернуть более широкие перспективы. Нам же приходилось работать в трудное время, и мы с глубокой болью ощущали те удары, которые направлялись против трудящихся нашей Родины со всех концов враждебного мира... Наша работа — только начало»¹.

Советские экономисты черпают в этом труде знания и силы для вдохновенной работы на ниве планирования народного хозяйства. Труд этот — энциклопедия планирования, в которую вложен гений Ленина, под руководством которого работал коллектив комиссии ГОЭЛРО. Наша задача — быть верными хранителями и продолжателями великого дела, которому посвящен этот труд — памятник героического подвига пионеров планирования.

¹ «План ГОЭЛРО», стр. 5—6.

Д. Кондрашев

Развитие ценообразования в СССР

Со времени Великой Октябрьской социалистической революции Советское государство прошло сложный путь экономического развития. Опираясь на объективные законы, оно использовало в своей деятельности ряд старых, унаследованных от капитализма методов и форм ведения хозяйства, таких, как торговля, государственный бюджет, налоги, а также важнейшие экономические категории, как цена и ценообразование. «...здесь, как и во всем своем историческом творчестве, пролетариат берет свое оружие у капитализма, а не «выдумывает», не «создает из ничего»»¹.

Рациональное использование в строительстве социализма таких категорий, как деньги, товар, прибыль, кредит, рентабельность, заработная плата, во многом определяется правильной системой ценообразования. Именно поэтому Советское государство систематически ее совершенствует. В последние годы, особенно в связи с решениями XXIII съезда КПСС, этой работе придается исключительно важное значение. На современном этапе цена является одним из важнейших средств подъема социалистической экономики, плановым регулятором производства, экономическим стимулятором выпуска товаров, пользующихся наибольшим спросом промышленности, колхозов и совхозов, населения.

Цена является исторической категорией, отражающей производственные отношения людей. Ее содержание изменяется с изменением общественных условий производства. В народном хозяйстве СССР существование категории цены обусловлено наличием товарного производства и обращения, действием закона стоимости. Стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда и выражается в цене посредством денег. В. И. Ленин писал: «Цена есть проявление закона стоимости»². Следовательно, цены товаров должны находиться в таком же соотношении, в каком находятся их стоимости. Однако это требование закона стоимости, ввиду того что цена лишь косвенно отражает степень затрат общественного труда, может быть соблюдено только приблизительно.

В практике ценообразования нашей страны на протяжении длительного времени цены устанавливались с учетом экономической политики государства, в частности использовались для преобразования многоукладной экономики в социалистическую. В этом случае социалистическое государство сознательно шло на отклонение цен от стоимости. Однако, как показывает опыт, существуют объективные пределы отступления от стоимости; они могут быть достигнуты наукой о ценообразовании, изучающей принципы формирования цен, в частности те производственные отношения, которые устанавливаются между членами общества под влиянием действующих цен на товары, потребляемые разными социальными группами населения.

Советское государство на ранних этапах развития подчинило политику цен вытеснению и последующей ликвидации капиталистических элементов из народного хозяйства, строительству социалистической экономики — индустриализации страны, преобразованию сельского хозяйства и т. д. Практически это выражалось в установлении повышенных отпускных цен на промышленные товары, реализуемые путем частной торговли и льготных цен на товары, продаваемые трудящимся, во введении разных видов цен на сельскохозяйственные продукты, закупаемые государством у колхозов и у некооперированных крестьянских хозяйств, и в других мероприятиях.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 34, стр. 310.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 25, стр. 46.

С ликвидацией капиталистического уклада и многоукладности в хозяйстве, по мере выравнивания классового состава общества ценообразование все в большей степени базировалось на стоимости основы, а несоответствие между ценами и общественными затратами труда уменьшалось. Повышалась заинтересованность государства в установлении эквивалентного обмена, как более стимулирующего производство необходимых для хозяйства и населения товаров.

Если при анализе развития ценообразования в СССР идти от цен, отклонявшихся от стоимости, к ценам стоимостного содержания и абстрагироваться от многих особенностей этого процесса, то можно разделить его на два этапа: первый — от начала Октябрьской революции до восстановления народного хозяйства после Великой Отечественной войны, второй — с 1953 года до наших дней. Но такая укрупненная периодизация не отражает всего многообразия экономических и политических факторов, обуславливавших ту или иную систему цен. Поэтому в статье рассматриваются особенности ценообразования более коротких периодов, а именно:

гражданской войны и восстановительного периода (1917—1927 годы);

реконструкции народного хозяйства и построения социалистической экономики (1928—1940 годы);

Отечественной войны и послевоенного развития экономики (1941—1953 годы);

периода 1953—1967 годов.

Изучение ценообразования на этих этапах даст сравнительно полное представление о развитии ценообразования.

* * *

В первые годы страна переживала хозяйственную разруху и голод. С каждым днем товары для населения дорожали. К концу 1917 года цены на предметы личного потребления выросли по сравнению с 1913 годом в 20 раз. Советское государство распределило скудные товарные ресурсы национализированных предприятий среди трудящегося населения городов по твердым ценам. Однако наряду с государственным распределением товаров существовала стихия частного рынка, на котором цены устанавливались в зависимости от спроса и предложения.

Государство производило продукцию национализированной промышленности и заготовляемый крестьянами хлеб по крайне низким ценам, в 10—20 раз ниже цен частного рынка. В то же время оно нуждалось в деньгах для закупки хлеба у крестьян и для выплаты заработной платы рабочим и служащим. Средства, вырученные государством от продажи собственных товаров, было недостаточно, поэтому оно выпускало бумажные деньги во все более возрастающем (в связи с ростом цен) количестве.

С середины 1918 года, когда началась гражданская война и иностранная интервенция, наметился курс к натурализации хозяйственных отношений. Это выразилось прежде всего во взаимозачетных с крестьянством. С начала 1919 года была введена продразверстка на хлеб (государство определяло минимальную потребность крестьянского двора в нем, а остатки изымало для питания армии и городского населения), а затем и во все сельскохозяйственное сырье. В качестве платежного средства выступали обесцененные бумажные деньги, не эквивалентные сдаваемым государству продуктам. Частная торговля была запрещена. Заработная плата в основном имела натуральную форму.

К концу 1921 года натурализация хозяйственных отношений распространилась на сферу коммунальных услуг, городской транспорт. Она коснулась даже частного рынка (который, несмотря на запреща-

ние, продолжал существовать), где купля-продажа совершалась преимущественно в форме натурального товарообмена.

Изменение экономической политики и политики цен произошло в 1921 году. X съезд Коммунистической партии принял решение о переходе к новой экономической политике, основанной на товарно-денежных отношениях. Система продразверстки была отменена. Заготовка продовольствия стала осуществляться по принципу купли-продажи. Вместе с тем было отменено натуральное распределение товаров и услуг. Уже в середине 1921 года были разработаны основные принципы регулирования цен, создан Комитет цен при Народном комиссариате финансов с правом установления оптовых¹, а в некоторых случаях и розничных цен на товары, реализуемые государственными предприятиями и учреждениями. Введены твердые заготовительные цены на продукты, покупаемые у крестьян государственными учреждениями; установлены твердые розничные цены на сахар, керосин, табак и другие важные товары. Апп на частном рынке, где цены устанавливались в соответствии со спросом и предложением, ценообразование оставалось стихийным. Регулирующая роль государства здесь ограничивалась ежемесечным установлением курса бумажных денег (так называемых «связок») в связи с его быстрым падением.

К концу 1922 года в ценообразовании возникла проблема «ножниц цен». Заключалась она в том, что в связи с высоким урожаем сельскохозяйственных продуктов и оздоровительным влиянием на экономику новой экономической политики в относительно короткий срок был ликвидирован острый дефицит продовольственных товаров. Это привело к значительному снижению цен на продукты сельскохозяйственного производства. За пуд хлеба крестьяне получали примерно такую же сумму, как и до войны (в 1913 году). Однако цены на промышленные товары выросли в 2 раза и более, что, в частности, было обусловлено систематическим ростом себестоимости продукции, амбицированием только низшего предела оптовых цен промышленной продукции. Это снижало покупательную способность сельского населения. Возникли трудности сбыта некоторых промышленных товаров, так что пришлось в ряде случаев ограничить их производство, в частности даже рабочее инвентаря (пуги, секаки, косилки, веялки, молотилки), в котором так пуждались крестьяне.

Решение проблемы сбыта продукции Советское государство осуществляло путем снижения себестоимости, а следовательно, и цен, так как механическое снижение последних повлекло бы за собой убыточность производства, рост эмиссии бумажных денег. Мероприятия, обуславлившие сокращение издержек производства, позволяли снизить цены в 1923/24 году². Однако одним из важных условий увеличения сбыта продукции в этот период являлся рост покупательной способности городского населения.

Некоторые экономисты считали ошибкой проведенное значительное снижение цен, потому что уже в середине 1925 года начал ощущаться товарный дефицит. Для увеличения покупательной способности населения и хозяйственных организаций (в части средств производства), по их мнению, можно было расширить кредитные операции. Но в то время еще нельзя было предсказать, что принятый вскоре курс на индустриализацию страны потребует привлечения огромных масс сельского населения в город и вызовет большой рост заработной платы, который будет обгонять расширение производства. Наоборот,

¹ Эти цены впоследствии стали рассматриваться как ориентировочные.

² В то время хозяйственный год начинался 1 октября и заканчивался 30 сентября следующего года.

предполагалось, что цены и впредь будут снижаться, пока не достигнут довоенного уровня.

В этот период росла эмиссия бумажных денег, а следовательно, и цены. Расстройством денежного обращения отрицательно сказывалось на работе промышленности. В целях укрепления экономики была проведена денежная реформа. На первом этапе ее, в 1922 году, были выпущены в обращение (наряду с совзнаками) червонцы — твердая, обеспеченная золотом валюта, содержавшая такое же количество чистого золота, какое было в десятирублевой золотой монете до революции. В 1923 году был выпущен новый совзнак: 1 рубль нового образца при обмене приравнивался к 1 миллиону рублей старых совзнаков. Но так как и новый совзнак не был обеспечен золотом и иностранной валютой, то он продолжал обесцениваться. На втором этапе реформы, в 1924 году, совзнаки образца 1923 года были заменены новыми деньгами из расчета: 1 рубль новых денег — 50 тысяч рублей совзнаков образца 1923 года.

Реформа поставила ценообразование на прочную стоимостную основу. В частности, она создавала предпосылки для проведения в последующие годы мероприятий по сдерживанию роста цен, начавшегося во второй половине 1925 года. Главная причина этого роста — политика индустриализации, обуславлившая значительный спрос на товары как со стороны народного хозяйства, так и со стороны населения (в городе — в связи с притоком рабочей силы, в деревне — в связи с высокими урожаями и повышением заготовительных цен).

Несмотря на то что рост цен на промтовары вызывался объективными причинами, все же ставился вопрос о снижении цен. В 1926 году ВСНХ внес предложение снизить розничные цены на 10%, которое было принято и в основном выполнено, несмотря на острый дефицит товаров. Снижение цен в таких условиях вызывалось необходимостью укрепить союз рабочего класса и крестьянства, в чем проявился классический подход к ценообразованию, характерный для периода новой экономической политики, реконструкции народного хозяйства и построения социалистической экономики.

Снижению цен предшествовала работа по проведению режима экономии и снижению себестоимости, в результате чего удалось до 1930 года включительно сохранять в целом общий уровень цен.

Восстановительный период, несмотря на отдельные колебания цен, все же характеризовался их устойчивостью. Эти цены немалого превышали довоенные (1913 года). Ставился задача дальнейшего их сближения.

Период реконструкции народного хозяйства, наоборот, отличался большим ростом цен. Только за период с 1928 по 1932 год индекс цен государственной и кооперативной торговли поднялся в 2,55 раза¹. Еще больше возросли цены в частной торговле: они были выше цен государственной и кооперативной торговли в 1928/29 году на 60,4%, в 1930 году² — на 176, в 1931 году — на 228,8, в первом полугодии 1932 года — на 478%. Килограмм ржаного хлеба продавался в магазин государственной и кооперативной торговли за 10,5 копейки, а на частном рынке — за 1 рубль 11 копеек. Денежное обращение и механизмы цен вновь были подорваны. Это объяснялось огромными социальными преобразованиями в стране и прежде всего в сельском хозяйстве. В стране был сделан крутой поворот в сторону дальнейшего обобществления хозяйства и концентрации промышленного и сельскохозяйственного

венного производства. О масштабе проводимой перестройки сельского хозяйства свидетельствуют следующие данные: удельный вес обобщественного сектора в валовой продукции сельского хозяйства в 1928 году составлял всего лишь 3%, а в 1932 году — 74,7%³.

Однако в первые годы высокие темпы обобществления не оказали положительного влияния на развитие сельскохозяйственного производства. Более того, оно обнаруживало тенденцию к сокращению. Например, по мису (по скоту) уровень производства 1928 года был достигнут только через девять лет (в 1937 году). Заготовки сельскохозяйственных продуктов, правда, увеличивались, однако в темпах, недостаточных для обеспечения страны хлебом и другими продуктами.

В ходе индустриализации увеличивалась численность городского населения. Росли фонды заработной платы работников промышленности (с 8,2 миллиарда рублей в 1928 году до 32,9 миллиарда рублей в 1932 году), а также денежные доходы других групп населения. К началу 1933 года денежная масса, находящаяся в обращении, увеличилась по сравнению с 1928 годом в 5 раз. Это означало, что на каждый рубль товарооборота приходилось 5 рублей потребительского спроса.

Первым государственным актом, направленным на приведение денежных доходов населения в соответствие с товарным обеспечением, было постановление Комитета цен при СТО от 27 января 1932 года, повышавшее розничные цены по некоторым товарам на 27—200% в городе и 14—107% в селе. В это время появился новый вид торговли — коммерческие магазины, в которых по высоким ценам продавались товары повышенного качества. Основная масса рабочих и служащих с 1929 года снабжалась по карточкам, по которым товары продавались по твердым ценам. Остальное население или было на самоснабжении (село), или пользовалось услугами коммерческих магазинов, или, наконец, приобретало товары на рынке.

В соответствии с этим действовало пять видов цен: цены карточной торговли, коммерческой торговли, нормального фонда, образцовых универсальных, торгсина (торговли с иностранцами). Один и тот же товар мог иметь цены, отношение между которыми выражалось, как 1:3, 1:4 и даже 1:5. Такая система цен была вынужденной.

Несмотря на явную необходимость упорядочения цен и денежного хозяйства в целом, некоторые экономисты стали выступать за ликвидацию товарно-денежных отношений, утверждая, в частности, что наши деньги по своему экономическому содержанию близки к трудовым талонам. Появились случаи выплаты заработной платы натурой. Советское государство боролось с этими вредными теориями, энергично расширяло торговлю товарами, пресекало практику прямого продуктообмена и т. д.

Установив равновесие денежной и товарной массы и накопив некоторые товарные резервы, государство стало на путь постепенного отказа от распределения товаров по карточкам. С 1 января 1935 года была отменена карточная торговля хлебом, мукой и крупой. Одновременно на эти товары были установлены новые единые цены, уровень которых представлял собой среднюю величину по отношению к существовавшим ценам. Затем была отменена карточная система на промышленные товары народного потребления и установлены так называемые единые оптово-опускные цены. Розничные цены образовывались путем прибавления к оптовым торговым наценкам, необходимым для покрытия издержек обращения и получения торговой прибыли.

¹ Коллективизация сельского хозяйства в основном была завершена в 1935 году, когда удельный вес продукции обобщественного сектора в валовой продукции сельского хозяйства составил 93,6%.

² См. А. И. Малафеев. История ценообразования в СССР. М., 1964, стр. 174.

³ С 1930 года хозяйственный и календарный годы стали совпадать.

Вскоре после отмены карточной торговли были изменены заготовительные цены на продукты сельского хозяйства, сдаваемые государству в порядке обязательных поставок¹. Сначала было произведено общее повышение этих цен на 10%, затем в неизмеримо большей степени были повышены цены на технические культуры: на хлопко-сырец — в 3—4 раза, на льноволокно — в 3, на табак — в 5 раз и т. д. По-прежнему на низком уровне остались лишь цены на зерно, продукты животноводства и т. п. Повышение цен на технические культуры способствовало росту урожайности. Например, урожайность хлопка повысилась с 7—8 центнеров с гектара в 1932—1934 годах до 12—17 центнеров в 1935—1939 годах. В связи с повышением заготовительных цен на продукты сельского хозяйства себестоимость продукции легкой и пищевой промышленности, отличающейся высокой материалоемкостью, сильно выросла. В тяжелой промышленности также росла себестоимость, что объяснялось притоком некавалифицированных рабочих и недостатками в освоении новых производств. Поэтому пришлось повысить и оптовые цены на промышленную продукцию.

Таким образом, незадолго до войны цены были пересмотрены и установлены на уровне, более или менее соответствовавшим затратам труда (за исключением цен на зерно и на продукцию животноводства, которые были упорядочены уже после войны). Цены в этот период использовались для регулирования социалистической экономики.

* * *

Вторая мировая война нанесла огромный ущерб экономике страны. Через полгода после ее начала выпуск продукции промышленности (кроме военной) сократился примерно в 2 раза. Были оккупированы богатейшие районы, что сразу же вызвало острый недостаток продовольствия, одежды, обуви и т. п. Уже в 1942 году объем розничного товарооборота сократился вдвое. Производительность труда резко снизилась, а заработная плата относительно повысилась.

В этих условиях было бы закономерным повышение цен на потребительские товары с целью приближения их к действительной стоимости, сложившейся в условиях войны. Но Советское государство не стало на путь повышения цен, а ввело карточную систему. Тем самым был установлен режим потребления, гарантировавший каждому трудящемуся минимально необходимое количество продуктов и других предметов потребления. В этом отношении все трудоспособное население было поставлено в примерно одинаковые условия.

Впоследствии пришлось повысить цены, так как себестоимость продукции, главным образом в связи с резким снижением производительности труда, значительно возросла. Исключение составляла военная продукция, где в связи с расширением производства вооружения производительность труда повысилась вдвое, что позволяло снижать цены на эту продукцию.

Промышленные предприятия, производившие предметы гражданского потребления, в ряде случаев имели убытки, которые покрывались государственной дотацией, возросшей к 1948 году до 45,2 миллиарда рублей против 5,1 миллиарда рублей в 1940 году.

Расширение военных действий, требовавшее огромных средств, делало неизбежным повышение розничных цен на товары народного потребления. К концу 1942 года розничные цены в государственной кооперативной торговле повысились в среднем на 56%, в том числе на продовольственные товары — на 74,5 (главным образом в связи с повышением в 5,25 раза цен на водку) и на непродовольственные — на

¹ Наряду с этими ценами существовали закупочные цены, которые были на 30—40% выше цен обязательных поставок.

26,4%. Высокое уровня достигли цены на продовольствие на колхозных рынках: к 1943 году они в среднем повысились в 13 раз по сравнению с ценами, существовавшими в начале войны.

Переходным был 1944 год. В этом году возрос розничный товарооборот, прекратились эмиссия бумажных денег, была организована торговля по повышенным ценам. Это в свою очередь обусловило снижение цен колхозного рынка. После окончания войны высокими темпами росло производство товаров народного потребления. В 1945 году оно составляло 59% по отношению к довоенному уровню, в 1946 году — 67, в 1947 — 82, в 1948 году — 99%. Это позволяло в конце 1947 года отменить карточную систему, ликвидировать множественность цен в розничной торговле, провести денежную реформу. Нивелировка цен была осуществлена в два этапа: сначала были сближены коммерческие и пайковые цены, а через некоторое время введены единые цены. Например, на непродовольственные товары были установлены одинаковые по всей стране цены, а на продовольственным товарам уменьшено число ценовых поясов.

С 1 января 1949 года была проведена реформа оптовых цен в промышленности. Они не пересматривались с довоенного времени, их уровень был ниже себестоимости. Они были повышены в среднем на 60%, а на отдельные виды продукции — угля, металла, лес, бумагу — в 3—4 раза. Теперь же промышленность стала рентабельной, что позволяло ликвидировать государственные дотации.

Последней пересмотр розничных и оптовых цен, проведение денежной реформы способствовали развитию экономики, так как укрепились хозяйственный расчет на предприятиях, возвысилась материальная заинтересованность рабочих и служащих в результатах своего труда, в связи с чем производительность труда стала расти, а себестоимость снижаться.

Подъем экономики в послевоенный период нашел свое яркое выражение в ежегодных снижениях цен. В 1952 году уровень оптовых цен составлял 70,1% по отношению к 1949 году. В еще больших размерах осуществлялось снижение розничных цен. Так, в 1947 году они были снижены на 17%, в 1949 году — на 14, в 1950 году — на 20%. Массовое снижение цен продолжалось до 1954 года. Оно вызвало стремительное (в 3—4 раза) снижение цен на колхозных рынках, сближение этих цен с ценами государственной и кооперативной торговли. Таким образом, задача выравнивания цен с учетом приближения их к затратам труда в основном была решена (кроме цен на зерно, мясо и некоторые другие продукты сельского хозяйства).

* * *

Проводимая Советским государством политика цен направлена на регулирование их в соответствии с затратами труда, а также с учетом интересов государства и развития отдельных отраслей народного хозяйства, предприятий и населения.

В 1947—1955 годах политика розничных цен была направлена на ежегодное значительное снижение их. Однако при этом выигрыш населения неравномерно распределялся между отдельными его группами. Кроме того, в ряде отраслей народного хозяйства заработную плату следовало повысить, что нельзя было сделать только за счет снижения цен. Пришлось приостановить массовое снижение цен на товары народного потребления и пойти по пути повышения заработной платы. Процесс ее выравнивания, начавшийся в 1955 году, продолжается по существу до настоящего времени.

Новый этап в ценообразовании, характеризующийся приближением цен к общественно необходимым затратам труда, начался с резкого повышения цен на ряд продуктов сельского хозяйства в 1953 году.

Главным недостатком действовавшей системы цен было то, что в соответствие с затратами труда были приведены цены только на одну часть сельскохозяйственных продуктов (хлопок, лен, сахарную свеклу, чай и т. д.). Другая же часть продукции сельского хозяйства — зерно, мясо, шерсть, молоко, яйца и т. п. — оплачивалась по ценам, которые были ниже издержек производства. При этом существовало два вида заготовительных цен — цены обязательных поставок и более высокие закупочные цены. Первые в ряде случаев не покрывали и десятой части затрат на производство, вторые хотя и были выше первых, но тоже не покрывали этих затрат. На ряд продуктов была установлена громошная, сложная, но не всегда экономически оправданная система цен, при которой наряду с ценой существовали так называемые премии, надбавки, повышавшие ее во многих случаях в 2—3 раза и более. Нередко колхозы, сдавшие одинаковое количество продуктов, получали неодинаковую выручку.

Цены на зерно не повышались с 1929 года и по существу были немногим выше цен 1913 года, тогда как розничные цены на ряд основных товаров превышали цены 1913 года в 10—15 раз.

Начало решению этой проблемы было положено сентябрьским (1953 год) Пленумом ЦК КПСС. Закупочные цены на ряд продуктов сельского хозяйства были повышены в 3—4 раза. Нормы обязательных поставок государству зерна и продуктов животноводства были снижены, в результате чего средний уровень закупочных цен, складывавшийся из низких цен обязательных поставок и более высоких цен на сверхплановую продукцию, повысился. Общий индекс средних государственных заготовительно-закупочных цен на сельскохозяйственные продукты, заготавливаемые в колхозах, покупаемые у колхозников, рабочих и служащих, в 1953 году повысился в полтора раза, в том числе на продукты животноводства — в 2,1 раза и на продукты земледелия — в 1,3 раза. Особенно сильно повысились цены на следующие товары: на подсолнечные семена — в 5,3 раза, на просо — в 7,2, на картофель — в 3,2, на свиней, овец и коз — в 4,7, на крупный рогатый скот — в 3,4 раза.

В последующие годы повышение заготовительно-закупочных цен продолжалось. По сравнению с 1952 годом индекс цен составил в 1956 году 2,51, в 1957 году — 2,66, в 1958 году — 2,96 и в 1959 году — 3,02. Проведение этих мероприятий сказалось на развитии производства. Так, в 1956 году валовой сбор зерна по стране увеличился на 1,3 миллиарда пудов.

Однако после повышения цен зерновое хозяйство и животноводство оставались еще нерентабельными. Одной из причин этого было слабое развитие в колхозах¹ товарно-денежных отношений, в особенности во взаимоотношениях с машинно-тракторными станциями. Колхозы рассчитывались с МТС натурой по весьма высоким ставкам. В 1958 году была осуществлена коренная реорганизация отношений колхозов и МТС. Последние были ликвидированы, а техника продана (с распродажной платой) колхозам. Вся продукция колхозов оставалась в их распоряжении. На нее были установлены новые единые цены, складывавшиеся из усредненных обязательных поставок, закупочных цен, премий, надбавок и т. п.

Таким образом, и в сельском хозяйстве (в совхозах цены были пересмотрены позднее, в 1961 году) цены были приближены к общественно необходимым затратам труда.

В 1961 году состоялся XXII съезд КПСС, в решениях которого было обращено внимание на дальнейшее приближение цен к общест-

венно необходимым затратам труда: «Цены должны во все большей степени отражать общественно необходимые затраты труда, обеспечивать возмещение издержек производства и обращения и известную прибыль каждому нормально работающему предприятию».

В 1962 году были повышены цены на скот, птицу и другие продукты животноводства. Понесенные вследствие этого государством потери были восполнены одновременным повышением розничных цен на мясо и маслосахарные продукты. Последнее компенсировалось снижением цен на некоторые непродовольственные товары, так что в целом индекс цен государственной и кооперативной торговли остался на уровне 1958 года. В 1964 году он составлял (по отношению к уровню 1958 года): по продовольственным товарам — 102,9% и по непродовольственным — 96,5%. В связи с изменением цен на мясо в государственной и кооперативной торговле они несколько снизились на колхозных рынках при некотором общем росте цен на последних. Этот рост объясняется неправильным отношением в то время к колхозному рынку вообще, выразившимся в тенденции свертывания его, что резко сократило приток сельскохозяйственных продуктов. Потребовалось специальное постановление правительства, снимающее ограничения, касающиеся колхозного рынка. В результате колхозная торговля стала расширяться, а цены снижаться.

Новые, чрезвычайно важные решения в области ценообразования приняты в 1965 году. Они касаются двух видов цен: закупочных — на продукцию колхозов и оптовых — на промышленные товары.

Мартовский (1965 год) Пленум ЦК КПСС принял решение по стимулированию сельскохозяйственного производства. Реализация этих решений усилила материальную заинтересованность тружеников сельского хозяйства в результатах своего труда, о чем в известной мере свидетельствует немалый высокий урожай 1966 года.

Перевод промышленности на новую систему планирования и экономического стимулирования потребовал дальнейшего совершенствования системы оптовых цен в народном хозяйстве. Применение новых принципов даст эффект, если система цен обеспечит распределение чистого дохода между отраслями и предприятиями с учетом размеров и эффективности использования закрепленных за ними средств.

Действовавшие до 1 июля 1967 года цены на продукцию некоторых отраслей — горной, нефтедобывающей, лесозаготовительной и других — не были тесно увязаны с себестоимостью, в них не всегда учитывались различия в фондоемкости производства, были необоснованные различия в уровне рентабельности. Все это требовало пересмотра цен.

Значительно повышены цены на продукцию сырьевых и топливных отраслей, черной и цветной металлургии, лесозаготовительной промышленности и других, что обеспечивает подавляющему большинству предприятий достаточный уровень рентабельности.

Новые оптовые цены ликвидируют необоснованные различия в уровне рентабельности. Резко сокращается количество убыточных предприятий. Так, в ценах, действовавших до 1 июля 1967 года уровень рентабельности колебался от 16% убытка в угольных шахтах до 60 и более процентов прибыли на предприятиях приборостроения, новые цены обеспечивают более равномерное распределение рентабельности.

Разработка новых оптовых цен является важнейшим этапом совершенствования планового ценообразования в нашей стране. Эти цены разработаны с учетом большого накопленного опыта, они будут более точно отражать общественные издержки на производство продукции, стимулировать повышение ее качества и эффективности производства.

¹ В совхозах также был слабо поставлен хозяйственный расчет.

Задачи электрификации сельского хозяйства

За последние годы достигнуты значительные успехи в области электрификации сельского хозяйства. Они стали возможны благодаря быстрому развитию электроэнергетики в стране.

Удельный вес совхозов и колхозов, получающих электроэнергию от централизованных энергоисточников, увеличился соответственно с 34 и 44% на начало 1959 года до 74 и 75% на начало 1966 года. Потребление электроэнергии в сельском хозяйстве в 1966 году достигло 24 миллиардов киловатт-часов против 6,9 миллиарда в 1958 году.

Использование электроэнергии в сельскохозяйственном производстве с каждым годом возрастает. К началу текущей пятилетки в колхозах и совхозах действовало свыше 2 миллионов электродвигателей общей мощностью 11,5 миллиона киловатт против 556 тысяч электродвигателей на начало 1959 года. Однако достигнутый уровень электрификации сельского хозяйства не удовлетворяет все возрастающих потребностей колхозов и совхозов. Во многих хозяйствах электроэнергия подведена еще не ко всем производственным объектам (фермам, бригадам, отделениям и т. п.). На начало 1966 года в колхозах и совхозах не было электрифицировано около 12% жилых домов. Значительное количество электрифицированных колхозов и совхозов используют электроэнергию собственных малокомнатных электростанций небольшой мощности (в среднем 45—50 киловатт), которые работают ненадежно, с большими перебоями. Но наиболее существенным недостатком является серьезное отставание электрификации производственных процессов в сельском хозяйстве. Вследствие этого многие сельские трансформаторные подстанции и линии электропередач, подключенные к электросетям государственных энергосистем, мало загружены и поэтому не используются.

В области электрификации сельского хозяйства в текущем пятилетии необходимо решить следующие основные задачи:

к 50-й годовщине Великой Октябрьской социалистической революции обеспечить электроэнергией все колхозы и совхозы, а к концу 1970 года в основном электрифицировать жилые дома колхозников и работников совхозов;

существенно повысить надежность и экономичность электроснабжения сельского хозяйства;

значительно расширить применение электроэнергии в сельскохозяйственном производстве и для улучшения культурно-бытовых условий жизни сельского населения.

Сейчас созданы предпосылки для выполнения намеченных работ высокими темпами и на необходимом техническом уровне. Государство финансирует строительство всех основных объектов электроснабжения сельского хозяйства. За счет средств колхозов строятся лишь мелкие собственные электростанции и присоединенные к ним электросети в районах, удаленных от энергосистем, а также потребительские трансформаторные пункты и низковольтные сети в колхозах.

Материально-техническое снабжение работ по строительству сельских электростанций и сетей, в том числе сооружаемых за счет средств колхозов, обеспечивается по государственным планам и фондам. При этом удельные нормы 1962—1967 годов и абсолютное количество выделяемых для сельской электрификации материалов и оборудования значительно увеличены по сравнению с 1957—1961 годами. Так, нормы расхода алюминиевых проводов на километр сельских линий напряжением 6—10 киловольт был повышен с 280 до 420 килограммов (по ве-

су меди), а на линии напряжением 0,4 киловольт — с 310 до 500 килограммов. Количество алюминиевых проводов, выделяемых на все нужды сельского хозяйства, возросло с 40 тысяч тонн в 1957 году до 150 тысяч тонн в 1967 году. В системе Министерства энергетики и электрификации СССР организованы 154 механизированные колонны по строительству сельских электрических сетей и трансформаторных подстанций. Кроме того, создано более 230 передвижных механизированных колонн для выполнения электромонтажных работ на строительстве в колхозах и совхозах.

Значительно расширились, организационно и технически окрепли специализированные проектные и строительно-монтажные организации, ведущие работы по сельской электрификации. Это дало возможность сосредоточить почти весь объем работ по капитальному строительству объектов электроснабжения сельского хозяйства в системе Министерства энергетики и электрификации СССР. Улучшилось обеспечение изделями из железобетона, расширились возможности проведения работ по пропитке столбов, изготовлению различных сборных конструкций и элементов для линий электропередач и трансформаторных подстанций. Все это позволило повысить уровень и расширить масштабы работ по электроснабжению сельского хозяйства.

В довоенные и первые послевоенные годы потребление электроэнергии в сельском хозяйстве по масштабам и структуре находилось еще на таком уровне, при котором перерывы в электроснабжении были терпимыми и не влекли за собой большого ущерба. Кроме того, электростанции и сети в основном принадлежали самим потребителям (колхозам, совхозам и др.), и, следовательно, предъявлять какие-либо требования по обеспечению надежности электроснабжения они могли лишь самим себе.

Рост протяженности электрических сетей, увеличение отпуска электроэнергии от энергетических систем, расширение парка электрифицированных машин способствовали все более глубокому проникновению электроэнергии в производство, культуру и быт села. В этих условиях перебои в подаче электроэнергии, снижение надежности и качества электроснабжения нарушают нормальную работу сельскохозяйственного производства, снижают эффективность электрификации, усложняют условия жизни труженников села. Поэтому наряду с расширением электрификации, все большим охватом ею колхозов, совхозов и населенных пунктов особую актуальность приобрели вопросы обеспечения надежности электроснабжения.

Надежность, под которой подразумевается система мер по обеспечению электроэнергией всех присоединенных к сельским электросетям токоприемников (электродвигателей, машин, аппаратов, осветительных и других приборов) в соответствии с режимом их работы, становится одним из решающих факторов эффективности электрификации сельскохозяйственного производства. Так, электроудка на животноводческих фермах или автоматизация крупных электрифицированных птицеводческих хозяйств, снижающие затраты ручного труда и себестоимость продукции, немислмы без надежного электроснабжения. В противном случае здесь необходимо иметь резервную квалифицированную рабочую силу.

Перебои в обеспечении электроэнергией вынуждают хозяйства иметь резервные источники электроснабжения, содержание которых связано с дополнительными затратами и увеличивает себестоимость продукции. Достаточно сказать, что даже в полностью электрифицированной от сетей Мосэнерго Московской области хозяйствам приходится содержать более 300 мелких передвижных резервных дизельных электростанций.

Для полного удовлетворения потребности сельского хозяйства в дешевой электрической энергии при бесперебойном и надежном снабжении ею необходимо правильно определить основные источники и направления развития электроснабжения, разработать рациональные перспективные схемы электроснабжения сельских районов. Одновременно нужно повысить уровень технико-экономических обоснований и решений в планировании, проектировании и строительстве объектов электроснабжения и электрификации сельского хозяйства, создать развитую систему обслуживания сельских электрических сетей и электроустановок, улучшить управление и руководство сельской электрификацией.

Колхозы и совхозы должны обеспечиваться электрической энергией прежде всего путем присоединения к существующим и вновь сооружаемым электросетям, а также к тяговым подстанциям электрифицированных участков железных дорог; в районах, удаленных от электросетей государственных энергосистем, электростанций и тяговых подстанций, — за счет строительства, как правило, сельских районных и межрайонных дизельных электростанций и гидроэлектростанций укрупненной мощности, а в малонаселенных районах, где сооружение сельских межрайонных и районных электростанций нецелесообразно, — за счет строительства межколхозных, колхозных и совхозных наиболее экономичных автоматизированных электростанций.

С учетом этих направлений и перспектив развития магистральных сетей и опорных подстанций государственных энергосистем разработаны схемы централизованного электроснабжения сельских районов страны. Они служат для разработки планов электроснабжения сельского хозяйства, позволяют определить оптимальные технико-экономические показатели электроснабжения отдельных сельских районов и зон страны, предполагаемые объемы работ и потребность в необходимых денежных и материальных ресурсах. Так, на их основе определена общая протяженность сельских электрических сетей напряжением 20 киловольт и ниже, необходимых для полного охвата электрификацией всех колхозов, совхозов и сельских населенных пунктов.

Несмотря на быстрый рост электропотребления в сельском хозяйстве, темпы его отстают от предусмотренных принятыми решениями. Это обязывает проектные и научные институты путем тщательного изучения практических данных своевременно вносить необходимые коррективы, чтобы предотвратить излишние затраты средств и материалов.

При уточнении схем и проектировании необходимо шире применять прогрессивные технические и экономические решения, как, например, повышение напряжения, ликвидация промежуточных ступеней трансформации, устройство глубоких вводов высоких напряжений и их приращение к центрам потребления. Так, увеличение в сети напряжения с 10 киловольт до 20 повышает ее пропускную способность на 180%, сокращает потери электроэнергии; почти наполовину снижается расход алюминиевых проводов.

Следует уточнить имеющиеся рекомендации и определить оптимальные условия строительства сельских электростанций в районах, удаленных от энергосистем, оптимальные радиусы линий электропередачи энергосистем в районах с малой плотностью населения. Это особенно важно в связи с переходом энергетических предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования, так как плата за фонды в условиях сельского электроснабжения, характеризующегося рассредоточенными, относительно небольшими в одной точке нагрузками и большой протяженностью сетей, будет серьезно влиять на показатели работы энергетических систем.

В обеспечении надежности электроснабжения сельского хозяйства важную роль играют резервные источники питания. Наиболее экономичные способы резервирования следует определять с учетом специфики потребителей, местных условий и размеров возможного ущерба. При этом, на наш взгляд, правильнее создавать резервные энергосисточки не в колхозах и совхозах, а в распоряжении энергоснабжающих организаций.

Важную роль в повышении надежности энергоснабжения играет строительство новых электросетей и подстанций. От его масштабов зависит ускорение завершения электрификации сельских районов и перевод всех хозяйств на электроснабжение от энергосистем.

Продолжительность службы электрических сетей и их надежность в значительной степени зависят от качества материалов и оборудования, используемых в сетевом строительстве. Прогрессивным решением является применение железобетона в строительстве сельских электросетей. Объем производства железобетонных опор и приставок к деревянным опорам для сельских линий электропередачи напряжением 20 киловольт и ниже в 1966—1970 годах превысит 6500 тысяч кубических метров. Применение железобетона несколько удорожает стоимость сельских электросетей, но оправдывается рядом преимуществ: заводское изготовление, индустриализация строительства, большой срок службы, малые затраты по уходу и т. п.

Вместе с тем использование железобетона вызывает некоторые дополнительные трудности, в частности усложняется организация и увеличивается стоимость транспортировки опор, возрастает потребность в крановом оборудовании и специальных механизмах, снижаются изоляционные свойства опор, что вызывает необходимость их заземления и применения более сложных изоляторов. Опоры при недостаточном высоком качестве железобетона в тяжелых климатических условиях подвергаются большому разрушению. Следует с учетом опыта эксплуатации железобетонных опор в различных зонах страны, климатических, почвенных и других факторов определять оптимальные условия и зоны их применения для сельских ЛЭП.

При электрификации сельской местности удельный вес опор из железобетона пока не превышает 30% и основным материалом для них остается дерево. Опыт США, Канады, скандинавских и других стран подтверждает возможность долговременной службы деревянных опор при условии их качественной пропитки антисептиками. В Советском Союзе значительная часть опор сельских линий электропередачи все еще устанавливается без пропитки.

Объем изготовления деревянных деталей опор, пропитанных антисептиками, для сельских линий электропередачи напряжением 20 киловольт и ниже должен составить за 1966—1970 годы более 8,5 миллиона кубометров. Выделяется же для нужд сельской электрификации около 3 миллионов кубометров лесоматериалов в год. Следовательно, значительная часть столбов используется без всякой пропитки или пропитывается на месте полукустарными способами. В 1966 году удельный вес пропитанных столбов, используемых для сельской электрификации, составил около 30% их общего количества. Между тем массовое использование непропитанных или плохо пропитанных столбов чревато тяжелыми последствиями в будущем.

Если учесть, что общая протяженность сельских электросетей в 1970 году превысит 3 миллиона километров, то при загнивании древесины непропитанных опор в течение пяти-шести лет потребуется значительное количество леса, транспорта, рабочей силы, денежных средств для поддержания огромного сетевого хозяйства в порядке и обеспечения надежности электроснабжения. Расчеты показывают, что ежегод-

ная потребность в столбах на эти цели уже в 1970—1971 годах достигнет миллиона кубометров.

Дальнейший рост электропотребления и мощностей сельских электроустановок вызовет необходимость увеличения пропускной способности действующих электросетей. Это в свою очередь потребует повышения напряжения высоковольтных распределительных сетей, сокращения радиуса низковольтных сетей, а также увеличения сечений и удельного расхода проводов из цветных металлов в указанных сетях. Однако переход на повышенные напряжения (15—20—35 киловольт) в распределительных сетях практически не осуществляется, что ведет к резкому увеличению сечений и удельного расхода алюминиевых проводов. В частности, проектировщики и потребители ссылаются на электротехническую промышленность, не изготавливающую оборудование на 20 киловольт, а промышленность — на потребителей, не предъявляющих спроса на оборудование и аппаратуру указанного напряжения в количествах, оправдывающих организацию их массового производства.

Дальнейшее организационно-техническое укрепление строительно-монтажных организаций, ведущих строительство сельских электросетей (создание и оснащение механизированных колонн, производственных баз, подсобных предприятий и т. п.), должно проводиться с учетом последующего коренного изменения масштабов и характера работ. При условии ввода в 1966—1970 годах 1400 тысяч километров сельских электрических сетей проблема подачи электроэнергии всем колхозам, совхозам и сельским населенным пунктам в основном решится. Дальнейшее сетевое строительство на селе будет зависеть от возникновения новых поселков, ферм, предприятий и т. д. Эти работы будут проводиться в порядке «расширения» действующих сетей.

Кроме того, ряд районов и пунктов будут переводиться с местного на централизованное электроснабжение. В целом же объем нового сельского сетевого строительства после 1970 года сократится. В то же время возрастет объем работ по реконструкции и ремонту действующих сетей.

Поэтому заранее должны быть намечены организационные формы, структура и дислокация строительно-монтажных организаций и условия их работы на последующий период. Очевидно, что должны быть организации с более разветвленной, постоянно действующей и достаточно оперативной сетью звеньев организаций, главной задачей которых должно быть выполнение совместно с эксплуатационными организациями комплекса работ по расширению, реконструкции и поддержанию в хорошем состоянии электрических сетей и тем самым обеспечение бесперебойного и надежного электроснабжения.

В перспективе все более важное значение будут приобретать вопросы организации и упорядочения эксплуатации сельских электрических сетей. Учитывая особую важность улучшения эксплуатации, повышения экономичности, а также обеспечения надежности электроснабжения сельского хозяйства, еще в 1964 году были сосредоточены в ведении энергетических управлений системы Министерства энергетики и электрификации СССР линии электропередачи, внешние низковольтные электрические сети и трансформаторные подстанции колхозов и совхозов, подключенные к электросетям и электростанциям государственных энергосистем. В соответствии с этим организациями системы Министерства энергетики и электрификации СССР стали выделяться средства и материалы, необходимые для восстановления и реконструкции принимаемых от колхозов и совхозов электрических сетей.

Передавая свои электрические сети в ведение энергосистем, колхозы и совхозы освобождаются от несвойственных им функций по электро-

снабжению. За ними остается лишь эксплуатация установок на своих производственных предприятиях и в общественных помещениях.

Осуществление мер по сосредоточению сельских электрических сетей в энергосистемах в значительной степени меняет характер работы последних. Возникают трудности, связанные с тем, что увеличилась протяженность эксплуатируемых энергосистемами линий электропередачи в первую очередь за счет массовой приемки сетей от колхозов и совхозов, причем эти электросети в большинстве своем находятся в неудовлетворительном состоянии. Кроме того, быстро растет число сельских абонентов энергосистем, повысилась их требовательность к бесперебойности электроснабжения и качеству электроэнергии, расширилась сфера ответственности энергосистем (до ввода в здание). Имеет немаловажное значение и то, что изыскание земель эксплуатационной системы, обслуживающие подстанции и сети в сельских населенных пунктах, недостаточно обеспечены кадрами. Следует также иметь в виду, что специфика сельского хозяйства и сельских потребителей требует более децентрализованного и постоянного обслуживания энергосетей.

На наш взгляд, целесообразно создать в Министерстве энергетики и электрификации СССР специальное подразделение по вопросам технической политики и эксплуатационной деятельности в области электроснабжения сельского хозяйства. Необходимо создать передвижные ремонтные станции, оснастить их оборудованием и транспортными средствами. Одновременно министерства сельского хозяйства, меллиорации и водного хозяйства и объединение «Союзсельхозтехника» должны создать сеть организаций, ответственных за развитие электрификации сельскохозяйственного производства, рационализацию потребления электрической энергии, внедрение соответствующих машин, аппаратуры и приборов и, что самое важное, за эксплуатацию всего электроэнергетического хозяйства, включая огромный парк мелких электростанций.

Расширение применения электроэнергии в сельском хозяйстве обеспечит рост электрооборуженности труда, эффективности производства. Особое внимание должно быть уделено в текущем пятилетии механизации производственных процессов в животноводстве. Сфера применения электроэнергии в этой отрасли очень обширна, в частности должны быть широко электрифицированы процессы снабжения водой животных, так как затраты труда на подъем ее из водоема, доставку на фермы и раздачу животным составляют почти 30% общих затрат труда на ферме.

Задачу снабжения животноводческих ферм водой целесообразно решать, как правило, комплексно, предусматривая одновременно обеспечение ею населения и жилищно-коммунального хозяйства в колхозах и совхозах.

Необходимо перевести на электрический привод машины, механизировать труд дворняк, на долю которого приходится около 20% общих затрат труда. Между тем известно, что при механическом доении затраты труда по сравнению с ручной дойкой снижаются на 60—70%.

К числу первоочередных весьма трудоемких работ, которые необходимо механизировать с применением электропривода, относится и уборка навоза на животноводческих фермах. При использовании на указанной работе машин и механизмов, в частности канатно-скреперных транспортеров, затраты труда по сравнению с уборкой навоза тачками вручную снизятся примерно в 6 раз.

Министерство сельского хозяйства СССР совместно с советами министров союзных республик и объединением «Союзсельхозтехника» разрабатывает и по согласованию с Госпланом СССР и Министерством энергетики и электрификации СССР должно утвердить по союзным республикам задания по электрификации трудоемких процессов производства в сельском хозяйстве на текущее пятилетие.

В растениеводстве также имеются большие возможности для применения электроэнергии. Так, в текущем пятилетии необходимо повысить уровень электромеханизации очистки зерна в 1,2—1,5 раза, сушилки его — в 1,4—1,6 раза и погрузки — примерно в 1,4 раза.

Следует расширить электрификацию парниково-тепличного хозяйства. Электроэнергия может быть здесь использована для привода в действие машин и установок, предназначенных для механизации подготовки парниковой земли и перегона, обработки почвы в теплицах и парниках, ухода за растениями, выращиваемыми в закрытом грунте, обогрева парников и теплиц в осенне-зимний период и т. д.

В районах орошаемого земледелия электроэнергия широко используется на передвижных и стационарных насосных станциях, подающих воду в открытые магистральные, подводящие и распределительные каналы или в закрытую распределительную сеть. Эти станции, требующие значительных электрических мощностей, становятся крупными в масштабах сельского хозяйства потребителями электроэнергии.

Особое место в растениеводстве занимает проблема электрификации таких трудоемких и энергоемких работ, как пахота, культивация, сев, боронование, уход за растениями, уборка урожая и т. п., для механизации которых требуется мобильная техника (тракторы, комбайны и др.). Применение электрических тракторов и комбайнов позволяет экономить жидкое топливо, заменяя его электрической энергией, вырабатываемой на базе непервосортного твердого топлива или дешевой гидроэнергии. При этом отпадает необходимость доставки нефтепродуктов железнодорожной станцией на нефтебазы колхозов и совхозов, хранения и отпуска их тракторным бригадам. Учитывая, что мобильные полевые машины весьма энергоемкие, указанные и ряд других преимуществ перевода их на электроэнергию в масштабах страны дадут возможность получить значительный экономический эффект.

Однако электрифицированные мобильные полевые машины пока еще уступают аналогичным с тепловым двигателем по основным экономическим показателям (капитальные затраты на строительство электрических сетей, себестоимость работ). Необходимо расширить поиски путей для создания более экономичных конструкций полевых электрифицированных мобильных машин и прежде всего найти более экономичное решение для снабжения агрегатов электрической энергией.

В колхозах, совхозах и в межколхозных объединениях создаются и работают предприятия по производству строительных материалов, по переработке сельскохозяйственной продукции (картофеля, овощей, фруктов, ягод и др.), хлебопекарни, мельницы, ремонтные и другие подсобные предприятия, потребляющие электрическую энергию. Поэтому электрификация их должна получить дальнейшее развитие и в текущем пятилетии.

Большое значение придается вопросу использования электроэнергии для удовлетворения культурно-бытовых нужд сельских тружеников и ускорения тем самым ликвидации социально-экономических и культурно-бытовых различий между городом и деревней. На бытовые нужды было использовано в 1965 году в колхозах 43% и в совхозах 31% общего объема потребляемой электроэнергии в этих хозяйствах. Следует отметить, что электрификация жилищно-коммунального хозяйства и быта на селе более актуальна, чем в городе, поскольку в городах, как правило, значительно лучшие условия для обеспечения населения не только электроэнергией, но и газом, а также центральным отоплением и централизованным снабжением горячей водой.

В результате намечаемого расширения применения электроэнергии в сельскохозяйственном производстве, в быту и жилищно-коммунальном хозяйстве на селе потребление электроэнергии в сельском хо-

зяйстве за годы текущей пятилетки увеличится примерно в 3 раза и составит в 1970 году около 60 миллиардов киловатт-часов, то есть почти столько, сколько было произведено на всех электростанциях СССР в 1948 году. Предварительные расчеты показывают, что примерно половина указанного количества электроэнергии будет потребляться в сельскохозяйственном производстве.

Производственное потребление электроэнергии в сельском хозяйстве в расчете на гектар сельскохозяйственных угодий возрастет с 22 киловатт-часов в 1965 году до 62 в 1970 году, а в расчете на гектар пашни соответственно — с 54 до 150 киловатт-часов. Потребление электроэнергии на культурно-бытовые нужды в расчете на одного сельского жителя возрастет с 84 киловатт-часов в 1965 году до 270—300 киловатт-часов в год.

Возрастающее значение электрификации сельского хозяйства в решении крупных проблем подъема экономики и культуры сельского хозяйства и улучшения условий жизни сельского населения требует улучшения планирования и координации деятельности ряда министерств и ведомств, ведущих работы в этой области, в связи с чем целесообразно, по нашему мнению, иметь в плановых органах при отделах, ведающих энергетикой и электрификацией, специальные подразделения по электрификации сельского хозяйства.



новая система планирования и экономического стимулирования

Ю. Смирнов,

зам. директора табачной
фабрики имени Урицкого

Поощрительные фонды и производительность труда

Одним из важнейших факторов повышения эффективности общественного производства является рост производительности труда. Однако это недостаточно учитывается в принятой системе образования поощрительных фондов. Размеры их поставлены в прямую зависимость от величины планового фонда заработной платы, который в новых условиях является единственным трудовым показателем, утверждаемым вышестоящей организацией. Из этого следует, что, чем больше у предприятия плановый фонд заработной платы, тем большую сумму оно может отчислить из прибыли в свои фонды. И это не заинтересовывает коллектив в экономии живого труда.

Сторонники существующей системы образования поощрительных фондов считают это несущественным, «так как фонды материального поощрения должны образовываться в зависимости от размеров планового, а не фактического фонда заработной платы, установленного предприятию на основе правдивых экономических расчетов численности работников, производительности труда и других факторов»¹.

Но, чем выше на предприятии уровень производительности труда, тем меньше количество работников ему необходимо для производства заданного объема продукции. Соответственно уменьшается и требуемый фонд заработной платы. Поэтому можно утверждать, что предприятия уже при разработке планов не заинтересованы предусматривать рост производительности труда, так как это неизбежно приведет к уменьшению планового фонда заработной платы. У предприятий нет стимула добиваться роста производительности труда и в ходе выполнения плана, хотя они и получают дополнительные отчисления в поощрительные фонды. Поскольку нормативы устанавливаются на длительный период, то потери от сокращения планового фонда заработной платы во все последующие годы будут ощутимы.

Не может оправдать установленную систему образования поощрительных фондов и то обстоятельство, что уменьшение затрат живого труда ведет к увеличению прибыли, а следовательно, и повышению рентабельности производства. Вряд ли можно признать идеальной систему, которая за рост производительности труда одновременно и поощряет, и наказывает.

При рассмотрении данного вопроса необходимо отметить, что в любом случае поощрительные фонды у предприятий возрастут в меньшей степени за счет экономии заработной платы, чем других денежных и материальных затрат. Действительно, процент отчислений

в фонды в данном случае будет один и тот же, а фонд заработной платы при ее экономии уменьшится, а то время как при экономии других затрат он остается прежним. Значит, в первом случае мы начислим фонды в меньшем размере на сумму экономии заработной платы, умноженной на норматив отчислений.

Например, если предприятие имеет фонд заработной платы 2000 тысяч рублей и может начислить за определенный уровень рентабельности в фонд материального поощрения 6%, то сумма отчислений из прибыли составит 120 тысяч рублей ($\frac{2000}{100} \times 6$). При увеличении прибыли за счет экономии заработной платы на 100 тысяч рублей процент отчислений вследствие повышения уровня рентабельности возрастет до 6,5; предприятие получит фонд материального поощрения в сумме 123,5 тысячи рублей ($\frac{2000-100}{100} \times 6,5$), или на 3,5 тысячи рублей больше. В случае же увеличения прибыли на те же 100 тысяч рублей за счет экономии материалов оно начислит в свой фонд уже 130 тысяч рублей ($\frac{2000}{100} \times 6,5$), или на 10 тысяч рублей больше против 3,5 тысячи рублей увеличения в первом случае. Таким образом чем больше экономия фонда заработной платы, тем больше этот разрыв.

Кроме того, известно, что экономия заработной платы далеко не всегда приводит к росту прибыли на ту же сумму, так как технические и организационные мероприятия, направленные на повышение производительности труда, одновременно увеличивают другие виды затрат (амортизационные отчисления, затраты на текущий ремонт, расход электроэнергии и т. д.), которые уменьшают прибыль, полученную за счет экономии по заработной плате. Внедрение технических новшеств ведет также к увеличению стоимости производственных фондов, что еще в большей степени снижает эффект от сокращения затрат живого труда.

Следует учитывать, что экономическое стимулирование предприятий производится по двум показателям — рентабельности и реализации (или прибыли). Рост же производительности труда далеко не всегда сопровождается увеличением объема реализации продукции, особенно на предприятиях, имеющих ограниченные возможности расширения производства по не зависящим от них условиям. Поэтому такие предприятия не будут поощряться за рост производительности труда в той части фондов, которая образуется по показателю роста реализации продукции.

Однако и относительное увеличение поощрительных фондов при росте производительности труда, хотя и в меньших размерах, как было показано выше, будет наблюдаться только на тех предприятиях, у которых фонд заработной платы больше прибыли, уменьшенной на сумму платы за производственные фонды, рентных платежей и платежей за банковский кредит. Там же, где соотношение между заработной платой и прибылью обратное, поощрительные фонды не только не увеличатся, но даже уменьшатся.

Это отчетливо видно на примере нашей фабрики, где соотношение между заработной платой и прибылью составляет 1:3. Для упрощения расчетов предположим, что проведение ортехмероприятий, направленных на повышение производительности труда, не требует дополнительных капиталовложений и вся экономия заработной платы идет на увеличение прибыли. Необходимые для расчетов данные по трем вариантам плана приведены в следующей таблице.

Для группы предприятий, в которую входит фабрика, на 1966 год были утверждены следующие нормативы отчислений из прибыли в фонд материального поощрения:

¹ С. Шкурко. Новая система материального стимулирования. «Экономика», 1966, стр. 14.

Таблица

Показатель	I	II	III
Выпуск папирос и сигарет, млн. шт.	21 940	21 940	21 940
Численность работников промышленно-производственного персонала, чел.	1 600	1 500	1 700
Выработка папирос и сигарет из одного работника промышленно-производственного персонала, тыс. шт. с прошлым годом, %	13 713	14 627	12 905
Прибыль за вычетом платы за фонды, рентных платежей и платы за кредит, тыс. руб.	0,5	0,5	0,5
Среднегодовая стоимость производственных фондов, тыс. руб.	6 400	6 520	6 280
Расчетная рентабельность, %	5 100	5 100	5 100
Фонд заработной платы, тыс. руб.	125,5	127,8	123,1
Фонд заработной платы, тыс. руб.	1 900	1 780	2 020

за каждый процент планового роста объема реализации продукции по сравнению с прошлым годом — 0,35%;

за каждый процент планового уровня рентабельности — 0,07%.

По первому варианту плана фабрика может начислить фонд материального поощрения в размере 8,96% фонда заработной платы ($0,5 \times 0,35 + 125,5 \times 0,07$), или в сумме 170,2 тысячи рублей ($\frac{1900}{100} \times 8,96$).

Если же фабрика предусматривает в плане по сравнению с первым вариантом рост производительности труда на 6,7%, а при неизменном объеме производства это означает сокращение численности работников на 100 человек, то за счет экономии заработной платы она увеличит прибыль на 120 тысяч рублей, а расчетную рентабельность — на 2,3% (в примере не учитывается экономия отчислений на социальные страхование). В этом случае фабрика получит право начислить фонд материального поощрения в размере 9,12%, то есть на 0,16% больше. Однако в связи с сокращением численности работников фонд заработной платы на фабрике по второму варианту плана уменьшится на 120 тысяч рублей, и это решающим образом влияет на формирование фонда материального поощрения. Несмотря на увеличение рентабельности, он уменьшится по сравнению с первым вариантом плана до 162,3 тысячи рублей ($\frac{1900 - 120}{100} \times 9,12$), или на 7,9 тысячи рублей.

Могут возразить, что раз сократилась численность работников, то соответственно уменьшится и требуемая сумма для премирования коллектива предприятия. Иначе говоря, как при росте фонда заработной платы, так и при уменьшении его относительные размеры поощрения остаются без изменения.

Но, исходя из сущности новой системы, с улучшением экономических показателей поощрительные фонды должны расти как абсолютно, так и в расчете на одного работника, а никак не уменьшаться. Кроме того, в рассматриваемом случае у работников предприятия, выбравших второй вариант плана, размеры премий неизбежно уменьшатся.

Дело в том, что размер премиальных выплат из фонда материального поощрения (имеется в виду та часть фонда, которая образуется из прибыли) отдельными категориями работников различен. При переходе на новую систему планирования табачной промышленности средний процент отчислений в фонд материального поощрения был установлен в размере 9% планового фонда заработной платы. И если премии инженерно-технических работников и служащих, включая возна-

граждения по итогам работы за год, составили по отдельным фабрикам 20—35% их должностных окладов, то премии рабочим — 4—5% фонда их заработной платы. В то же время в результате осуществления организационно-технических мероприятий производительность труда растет в значительной мере за счет сокращения численности рабочих.

Следует иметь в виду и то, что на многих предприятиях из фонда материального поощрения производится ежемесячное премирование рабочих пока только основных, ведущих профессий. Резервы же повышения производительности труда на вспомогательных и подобных участках производства как раз больше, чем на основных, где уровень механизации и автоматизации выше.

Как же появляется рост производительности труда на размер премий работникам в нашем примере? На фабрике принято следующее распределение фонда материального поощрения: на премирование ИТР и служащих — 35% суммы их должностных окладов, на премирование рабочих — 1,5% фонда их заработной платы, на выплату вознаграждений по итогам работы за год — 3,3 и на единовременное премирование и оказание материальной помощи — 0,58% общего фонда заработной платы.

По первому варианту плана фонд заработной платы составил 1 900 тысяч рублей, в том числе рабочих — 1 650 тысяч, ИТР и служащих — 205 тысяч рублей. Размер фонда материального поощрения в сумме 170,2 тысячи рублей соответствует распределению его по указанным выше направлениям:

$$\frac{205}{100} \times 35 + \frac{1650}{100} \times 1,5 + \frac{1900}{100} \times 3,3 + \frac{1900}{100} \times 0,58 = 170,2 \text{ тысячи рублей.}$$

Предположим, что во втором варианте плана общая численность персонала сокращается за счет рабочих. В этом случае фонд их заработной платы составит 1 530 тысяч рублей. Для сохранения установленных размеров премий работникам фабрики необходимо иметь фонд материального поощрения в сумме 163,8 тысячи рублей.

$$\frac{205}{100} \times 35 + \frac{1530}{100} \times 1,5 + \frac{1780}{100} \times 3,3 + \frac{1780}{100} \times 0,58 = 163,8 \text{ тысячи рублей.}$$

Фактически же фабрика имеет право начислять только 162,3 тысячи рублей, или на 1,5 тысячи рублей меньше. Коллектив ее будет вынужден уменьшить какие-то выплаты из поощрительного фонда.

Если же сократится численность рабочих тех категорий, которые не получают ежемесячные премии из фонда материального поощрения, то этот разрыв увеличится еще больше. Правда, следует заметить, что при сокращении численности ИТР и служащих картина будет обратная. Но в данном случае численность этой категории должна уменьшиться на 55—60%, что, конечно, нереально. Нельзя забывать, что технический прогресс ведет к повышению удельного веса ИТР и служащих в общей численности работающих в промышленности, что, разумеется, не исключает возможности дальнейшего совершенствования управления производством.

Рассмотрим вариант, когда численность работников увеличивается на 100 человек, то есть производительность труда снижается на 5,9%. При этом фонд заработной платы повысится на 120 тысяч рублей, а уменьшение прибыли на ту же сумму приведет к снижению уровня рентабельности до 123,1%, или на 2,4%. Естественно, и размер отчислений в фонд материального поощрения сократится с 8,96 до 8,79% ($0,5 \times 0,35 + 123,1 \times 0,07$). Но так как фонд заработной платы увели-

числа, то сумма отчислений в фонд материального поощрения по сравнению с первым вариантом плана возрастет на 7,4 тысячи рублей:

$$\frac{2020}{100} \times 8,79 - 170,2 = 177,6 - 170,2 = 7,4 \text{ тысячи рублей.}$$

Для сохранения размеров материального поощрения работников фабрика достаточно иметь фонд в сумме 176,7 тысячи рублей:

$$\frac{205}{100} \times 35 + \frac{1770}{100} \times 1,5 + \frac{200}{100} \times 3,3 + \frac{2020}{100} \times 0,58 = 176,7 \text{ тысячи рублей.}$$

Это на 0,9 тысячи рублей меньше, чем имеет право начислить фабрика.

Из приведенного примера видно, что в данном вопросе интересы общества и отдельного коллектива предприятия совпадают не полностью.

Сторонники зависимости величины поощрительных фондов от фонда заработной платы считают, что такая система гарантирует от необоснованных различий в размерах поощрительных фондов, а следовательно, и премий работникам. Однако, как мы убедились выше, при принятой сейчас методике определения нормативов те предприятия, которые еще до перехода на новую систему планирования провели большие работы по механизации и автоматизации производственных процессов, по рациональной организации труда и достигли на этой основе наиболее низких затрат труда на производство продукции в своей отрасли, не только не были за это поощрены, но даже оказались в относительно худшем положении по сравнению с теми предприятиями, у которых более низкий уровень производительности труда, а значит, и больший фонд заработной платы.

Для примера рассмотрим уровень производительности труда на московских и ленинградских табачных фабриках. На производство 1 миллиарда штук папирос и сигарет на ленинградских фабриках имени Урицкого и имени К. Цеткин занято рабочих соответственно 63 человека и 67 человек, а на московских фабриках «Ява» и «Дукат» — 91 и 99 человек, то есть на 36—57% больше. Причем структура производства папирос и сигарет на московских фабриках идентична структуре на фабрике имени К. Цеткин. И если все остальные показатели привести в сопоставимый вид, то есть принять одинаковым уровень сырьевых и материальных затрат, объем производства и т. п., то окажется, что московские фабрики производят отчислений из прибыли в поощрительные фонды на 25—26% больше, чем ленинградские. Где же здесь соблюдение принципа, по которому предприятия начисляют поощрительные фонды в больших размерах против среднего уровня, если показатели их работы также выше средних, и, наоборот, фонды уменьшаются, когда показатели работы ниже средних?

Наиболее целесообразным решением данного вопроса является установление нормативов не к фонду заработной платы, а к прибыли, поскольку предприятия за экономию живого труда, то есть при росте производительности труда, будут поощряться в тех же размерах, что и при снижении других видов затрат, так как сумма отчислений в фонды будет прямо зависеть от размера прибыли, а не только косвенно, через уровень рентабельности и рост реализации продукции (или прибыли). Тем самым будет устранена и имеющаяся в действующей системе непоследовательность, когда источником образования фондов является прибыль, а размеры их определяются величиной фонда заработной платы и стоимостью основных производственных фондов.

С целью учета различий в технической вооруженности труда, а также различного удельного веса сырья, материалов, заработной платы в издержках производства на отдельных предприятиях отрасли

исходные данные для определения размеров поощрительных фондов, как и в настоящее время, следует рассчитывать от фонда заработной платы и среднегодовой стоимости основных производственных фондов. После того как будут найдены абсолютные суммы отчислений в фонды стимулирования по каждому из фондообразующих показателей — росту реализации продукции (или прибыли) и уровню рентабельности, — определяется удельный вес, который они занимают в прибыли. Нормативы рассчитываются путем деления найденных величин на соответствующие значения фондообразующих показателей. При этом основные принципы образования фондов стимулирования остаются прежними, изменяется лишь показатель, по которому определяются их размеры.

Совершенно очевидно, что нормативы отчислений в фонды стимулирования должны устанавливаться к прибыли, уменьшенной на сумму платы за фонды, фиксированных рентных платежей и платежей за банковский кредит. Заинтересованность предприятий в лучшем использовании основных производственных фондов и оборотных средств в этом случае усилится.

Ниже приводится пример расчета нормативов отчислений от прибыли в фонд материального поощрения.

Первая группа предприятий табачной промышленности в момент перехода на новую систему планирования имела следующие показатели:

прибыль, принимаемая для определения расчетной рентабельности, — 30 767 тысяч рублей, производственные фонды — 25 533 тысячи рублей, плановый процент роста объема реализации продукции по сравнению с 1965 годом — 2,6, плановый уровень расчетной рентабельности — 120,5%, плановый фонд заработной платы — 9 896 тысяч рублей.

При утвержденных нормативах (за каждый процент роста реализации — 0,35% и за каждый процент уровня рентабельности — 0,07%) отчисления в фонд материального поощрения по отношению к фонду заработной платы соответственно составят 0,91% ($0,35 \times 2,6$) и 8,435% ($0,07 \times 120,5$).

По этим данным сумма отчислений за рост реализации будет равна 80 тысячам рублей ($\frac{9896}{100} \times 0,91$), а за уровень рентабельности — 834,7 тысячи рублей ($\frac{9896}{100} \times 8,435$).

Для расчета нормативов отчислений непосредственно от прибыли нужно сначала определить, какой процент по отношению к ней составляют суммы фонда материального поощрения, полученные за рост реализации продукции и уровень рентабельности. По показателю роста реализации они равны 0,293% ($\frac{80}{30767} \times 100$) и по показателю уровня рентабельности — 2,713% ($\frac{834,7}{30767} \times 100$). Всего процент отчислений в фонд материального поощрения от прибыли составляет 3,006, что по сумме точно соответствует 9,345% фонда заработной платы. Делением найденных размеров отчислений из прибыли на соответствующие среднegrupповые значения каждого фондообразующего показателя определяются нормативы отчислений к прибыли:

$$\text{за каждый плановый процент роста реализации продукции} \\ \frac{0,293}{2,6} \times 100 = 0,113\%;$$

$$\text{за каждый процент планового уровня рентабельности} \\ \frac{2,713}{120,5} \times 100 = 0,0225\%.$$

Характерно, что при установлении рекомендуемых нормативов к прибыли поощрительные фонды на ленинградских табачных фабриках возрастут, а на московских — значительно снизятся. В частности, фонд материального поощрения на ленинградских фабриках увеличится на 15—16 тысяч рублей, на московских — уменьшится на 35—36 тысяч рублей. В этом отразится не только различный уровень производительности труда, но и то, что на московских фабриках значительно выше материальные затраты на производство однородной продукции, хуже используются производственные фонды. Так, нормы расхода табака, занимающего до 85% в себестоимости продукции табачных изделий, у москвичей выше на 1,0—3,5% съем продукции с единицы аналогичного оборудования ниже на 5%. При установлении нормативов непосредственно к прибыли за такие показатели предприятие наказывается вдвойне: и за меньшую прибыль, от которой определяется величина отчислений в поощрительные фонды, и за более низкую рентабельность, по которой рассчитывается размер этих отчислений.

Рекомендуемая система образования поощрительных фондов даст возможность поставить их размеры в зависимости не только от фондообразующих показателей, но и от массы прибыли, что позволит полнее учитывать усилия коллективов предприятий по повышению эффективности производства.

(г. Ленинград)

И. Шейнин,

гл. экономист Московского
модельного и лечеб-
но-электронного заводов

Наши предложения

За короткий срок проявились неоспоримые преимущества новой системы планирования. Однако эффективность ее была бы выше, если бы были устранены препятствия на пути развития хозяйственной самостоятельности и инициативы предприятий, направленной на развитие и совершенствование производства.

До сих пор плановые задания предприятиям устанавливаются не на основе научно обоснованных нормативов, а исходя из достигнутого уровня. Это заставляет предприятия проявлять осторожность как при формировании плана, так и при его выполнении. Искоренение практики планирования на основе достигнутого уровня возможно лишь на основе разработки системы нормативов. Только при условии, если задания по реализации продукции будут основаны на единых для отдельных предприятий нормативах использования производственных фондов и т. д., все заводы будут поставлены в действительно равные условия. Поэтому скорейшая разработка научно обоснованной системы прогрессивных нормативов — важнейшая задача плановых, научно-исследовательских органов и предприятий.

До сих пор отрицательно сказывается на работе предприятий отсутствие необходимой гибкости в решении вопросов, возникающих в ходе выполнения плана. Таких вопросов немало, и формальный подход к их решению нередко наносит ущерб предприятиям и государству. Это видно из следующего примера.

После перехода на новую систему планирования наш завод добился улучшения качества продукции. В частности, вместо технического сульфата никеля выдается чистый (реактивный), без кобальта. Несмотря на то что реализация такой продукции гарантирована, поскольку

ку спрос на нее превышает выпуск, органы Госкомитета по материально-техническому снабжению отказываются выдавать наряды, требуя, чтобы завод продолжал выпуск никеля пониженного качества, как предусмотрено в балансе распределения материальных ресурсов. Поэтому завод вынужден выполнять совершенно не свойственные ему функции: искать потребителей, в нарушение установленного порядка реализовать фондируемую продукцию без нарядов и т. д. Все это результат того, что в централизованном порядке планируется номенклатура в десятки тысяч наименований, что в значительной мере сводит на нет мероприятия по расширению самостоятельности предприятий в ущерб интересам народного хозяйства.

Формально заводу устанавливается в натуральном выражении задание по выпуску только одного вида продукции — рафинированной меди. Фактически же министерство следит за выполнением плана не только других видов основной продукции, но и пиломатериалов, чугуна, литейных, нестандартного оборудования, производимых для собственных нужд. Выпуск этой продукции — внутреннее дело каждого предприятия, и для контроля за ее производством со стороны министерства нет оснований.

Не изжиты элементы формализма и в планировании сдачи лома. Так, наш завод использует в производстве лом, содержащий даже незначительную долю меди, и в то же время нам (и другим аналогичным предприятиям) устанавливаются задания по сдаче медного лома. Однако доводы завода во внимание не принимаются, ибо противоречат установленному порядку. Не правильное ли было бы изменить его?

В настоящее время перестроенное значение имеет повышение качества продукции, для чего создаются благоприятные предпосылки. В частности, продукция нашего завода присвоена «знак качества». Однако этот акт был обусловлен чрезмерными формальными требованиями, для выполнения которых понадобилось несколько месяцев.

Дело в том, что для обеспечения устойчивого выпуска продукции повышенного качества необходимы сравнительно небольшие дополнительные затраты. Их можно компенсировать незначительной доплатой за качество (в пределах 1,2%). Однако по Методическим указаниям Комитета стандартов и Государственного комитета чин завод должен доказывать, что повышение качества аттестуемой продукции рентабельно для потребителей. Между тем это ему совершенно не под силу, ибо потребители этой продукции являются предприятиями многих отраслей. Видимо, наш завод не является исключением, в подобном положении окажутся сотни аналогичных предприятий.

Органы сбыта (Союзгосзапчетмет и др.), очевидно, все еще ограничивают свои задачи распределческими функциями, не изучают условий сбыта. Плохо знают требования рынка, специфику производства предприятий-потребителей и отделы сбыта отраслевых министерств, работники отделов сбыта главков.

Методические указания «О порядке подготовки и проведения государственной аттестации продукции и надзора за ее качеством» не учитывают всех особенностей новой системы планирования. Например, Методическими указаниями Госкомитета стандартов предусмотрено направление в фонд материального поощрения на премирование работников, участвующих в производстве аттестованной продукции, дополнительной прибыли от реализации такой продукции в размере 50% норматива повышенной рентабельности, принятой при определении надбавки к цене этой продукции.

Однако прямое направление указанной части прибыли в фонд материального поощрения по действующей методике не увязано с установленным порядком отчислений в этот же фонд средств за уровень расчет-

ной рентабельности, при определении которой учитывается все масса прибыли, в том числе и полученная за счет надбавки в цене. Нельзя же за один и тот же показатель производить отчисления в фонд материального поощрения дважды.

Предусмотренная схема компенсации дополнительных затрат предприятия на повышение качества продукции не учитывает расходов, производимых за счет прибыли (плата за фонды, платежи за кредит и т. п.).

Новая система планирования предполагает перестройку системы отчетности, что потребует длительного времени. Однако многое, как нам кажется, можно сделать уже сейчас, не дожидаясь полного внедрения новой системы во все звенья народного хозяйства.

Например, поскольку задания по валовой продукции предприятиям утверждаются не будут, возникает возможность освободить этот показатель от многочисленных условий, исключений и отступлений, исчисляя его в соответствии с теоретически установленным содержанием. Так как валовая продукция и в новых условиях используется для контроля расходования фонда заработной платы, то следует учитывать в ее составе, например, прирост остатков незавершенного производства (в частности, в металлургической промышленности) в пределах утвержденного норматива, обеспечивающего создание нормального запаса для ритмичного выпуска конечной продукции. Ведь ясно, что прирост незавершенного производства (в пределах норматива) требует дополнительных затрат, в том числе и на заработную плату.

Устаревшая методология учета порождает ряд «счетных парадоксов», из которых вытекают вполне реальные неприятные для предприятий последствия. Например, на нашем заводе в валовую и товарную продукцию включается только та часть выплачиваемой черновой меди, которая идет на экспорт (15% общего объема). Другая часть (85%), идущая на заводе в дальнейшую переработку (на аноды, для рафинирования), в валовую продукцию не включается. Поскольку в 1966 году экспорт черновой меди, размеры которого от завода и министерства не зависят, сократился и, несмотря на значительный рост объема производства по конечной продукции в натуральном выражении, валовая продукция оказалась ниже уровня 1965 года, искажена динамика производительности труда, создавая видимость опережающего роста средней зарплаты по сравнению с выработкой на одного работающего. Отступить же от утвержденных инструкции и устранить явную ошибку практически невозможно.

Требование опережения темпов роста производительности труда по сравнению с темпами роста средней заработной платы за любой период для отдельных предприятий не всегда экономически обосновано. То, что закономерно для народного хозяйства в целом, не всегда обязательно для отдельного предприятия. Так, удельный вес заработной платы в общей сумме затрат на нашем заводе не превышает 5%, выработка на одного работающего превышает 40 000 рублей в год, прибыль — 12 000 рублей. При росте средней заработной платы на 10% достаточно роста производительности труда на 3%, чтобы прирост прибыли на одного работающего вдвое перекрыл дополнительные затраты на рабочую силу. Таким образом, и при отставании роста производительности от роста средней заработной платы второе дополнительное прирост прибыли на нашем предприятии не только превышает рост заработной платы, но еще и обеспечивает значительную сумму дополнительных накоплений для расширенного воспроизводства. Это верно не только для высокорентабельных предприятий с небольшим удельным весом трудовых затрат и большой массой выработки и прибыли в расчете на одного работающего, но и для менее рентабельных и более трудоемких производств, так как рост выплачиваемых премий зависит не только от повышения про-

изводительности труда, но и от экономии материальных ресурсов, улучшения качества продукции, повышения эффективности производства, которая необязательно влечет за собой увеличение выработки валовой продукции на одного работающего, а может быть достигнута за счет улучшения использования производственных фондов или других технико-экономических показателей. Поэтому заслуживает внимания предложение сравнивать рост средней зарплаты не с повышением производительности труда, а с ростом прибыли на одного работающего или другими показателями.

Реформа требует творческого подхода к решению всех экономических проблем. Это в равной мере должно относиться и к статистическим и финансовым органам, в работе которых необходимы большая гибкость, учет новых условий хозяйствования.

По нашему мнению, некоторые положения Методических указаний трактуются догматически, например вопрос о стабильности нормативов, которая необходима для того, чтобы оградить интересы предприятий, в прошлом нередко страдавших из-за многочисленных изменений планов по себестоимости и другим показателям. Однако принцип стабильности нормативов образования поощрительных фондов нельзя возводить в абсолют. На нашем заводе в связи с уменьшением доли вторичного (дешевого) сырья, изменением структуры производства при росте объема конечной продукции резко снижается рентабельность. Сохранение в этих условиях нормативов, установленных нам при переводе на новую систему в 1966 году, снижает размеры поощрительных фондов в 1967 году более чем на 10%. В этих условиях ссылка на необходимость соблюдения стабильности нормативов вряд ли обоснована. Стабильность не самоцель, а средство обеспечения интересов предприятий и государства.

Необходимо упростить порядок пересмотра нормативов, утвержденных Межведомственной комиссией для предприятий, переведенных на новую систему в 1966 году. Подобно тому как министерствам дано право в пределах отраслевых нормативов самостоятельно устанавливать нормативы отчислений в поощрительные фонды вновь переводимым предприятиям, следует предоставить им право пересматривать нормативы предприятиям, переведенным в 1966 году. Министерства смогут определить соответствие старых нормативов изменившимся условиям работы предприятий и найдут пути правильного решения этих вопросов без изменения в целом по Министерству финансовых обязательств перед бюджетом.

Эти замечания относятся и к проблеме групповых нормативов отчислений в поощрительные фонды. Конечно, теоретически индивидуальные нормативы лучше отраслевых и групповых. Однако зачастую невозможно добиться практически приемлемой группировки, в которой была бы учтена специфика отдельных предприятий, хотя все они входят в одну отрасль, выпускают однородную продукцию, с одинаковым удельным весом активной части основных фондов и пр. В таких случаях целесообразнее устанавливать индивидуальные нормативы, чем во имя соблюдения схемы ставить предприятия в неравные условия.

Требуют дальнейшего совершенствования и Методические указания Межведомственной комиссии при Госплане СССР. Так, в них предусмотрено право министерств дифференцировать размер платы за фонды, но не ясно, является ли норматив в 6% предельным. Нашему заводу норматив платы за фонды установлен в размере 15%. Это не вызвало возражений, ибо свободный остаток прибыли во много раз превышал сумму платы за фонды. Однако с введением новых цен уровень рентабельности снизится, свободный остаток прибыли уменьшится, сохранение завышенного размера платы за фонды резко сократит источники для материального стимулирования. Кроме того, поскольку уровень

процентов за кредит устанавливается применительно к уровню платы за фонды, наш завод не сможет пользоваться им: платить 15—17% в год не под силу ни одному заводу. Если же приведенный в Методических указаниях процент платы за фонды рассматривать как предельный, а не как средний для отрасли, то установленный нам размер платы за фонды следует уменьшить.

После перехода на новую систему планирования благодаря улучшению организации труда и производства на заводе сократилась численность работающих. Однако при существующей методике это отрицательно не сказывается на размерах поощрительных фондов, так как нормативы установлены в процентах к фонду заработной платы. Поэтому мы поддерживаем предложения об экспериментальной проверке возможности применения нормативов, установленных непосредственно в процентах к прибыли.

Методическими указаниями предусматривается, что среднегодовая стоимость основных производственных фондов определяется как сумма стоимостей на начало года и среднегодовой стоимости вводимых в действие и поступающих в планируемом году основных производственных фондов за вычетом среднегодовой стоимости выбывающих. При этом среднегодовая стоимость вводимых и поступающих основных фондов определяется путем деления их стоимости на 12 и умножения полученного результата на число полных месяцев нахождения этих фондов в эксплуатации в планируемом году. Вместе с тем для составления бухгалтерской отчетности, а также отчета по форме № 1-ОП предусмотрена иная методика: среднегодовая стоимость основных фондов определяется как частное от деления на 12 сумм, полученной от сложения половины стоимости основных фондов на начало года, половины стоимости их на конец года и стоимости основных фондов на первое число остальных месяцев отчетного года.

Таким образом, среднегодовая стоимость основных фондов по отчету, если считать, что фактический ввод и выбытие их соответствуют плану, всегда выше плановой на $1/12$ половины суммы увеличения основных фондов на конец года по сравнению с его началом. Разумеется, при уменьшении стоимости основных фондов результат будет обратным. Эти расхождения влияют на уровень рентабельности и поэтому недопустимы.

Нельзя признать нормальным наличие двух разных методик — для предприятий, переходящих на новую систему в 1966 году и после 1 января 1967 года. Непонятно, почему на предприятия, переведенные в 1966 году, не распространяются пп. 24, 25 и 91 новых Методических указаний. По нашему мнению, для этого нет оснований.

Необоснованы и существующие различия в определении остатка оборотных средств по плану и в отчетности: в плане собственные нормируемые оборотные средства принимаются в пределах всего среднегодового норматива, а в отчете — за вычетом кредиторской задолженности поставщикам по акцептованным счетам, срок оплаты которых не наступил. В результате показатели рентабельности в отчете не сопоставимы с планом.

Эффективность новой системы материального стимулирования снижается потому, что сохранены многие из ранее действовавших преимущества положений, в частности о премировании за внедрение новой техники, выполнение плана поставок на экспорт, сдачу металлолома, экономии топлива и электроэнергии и др. Многоканальное премирование снижает значение фонда материального поощрения, который должен включать в себя все средства материального стимулирования и быть единственным источником премирования за конкретный вклад отдельных цехов, работников в общие результаты работы завода.

Общепризнано, что, хотя напряженность плановых заданий — один из основных вопросов новой системы, стимулируется она все еще недостаточно. При оценке работы предприятий в ходе подведения итогов социалистического соревнования по-прежнему учитывается прежде всего процент перевыполнения плана. Предприятие, выполнившее его на 100%, считается хуже работающим, чем выполнившее на 110%, причем напряженность плана во внимание не принимается. В результате предприятия, взявшие на себя встречные планы, попадают в невыгодное положение.

Известно, что Положение о государственном социалистическом производственном предприятии еще далеко не полностью реализуется на практике. Нужна помощь вышестоящих органов в развитии инициативы и самостоятельности руководителей предприятий. Между тем многие решения этой задачи не отвечают.

Так, Госкомитет по вопросам труда и заработной платы, выпустив в начале reformy Рекомендательное письмо о порядке премирования, передавшее директорам и местным профсоюзам права и ответственность за отыскание наиболее целесообразных показателей и размеров премирования, в начале 1967 года издал Типовое положение, которое носит характер не рекомендаций, а обязательной директивы. Это уже не методическое подспорье хозяйственным руководителям, которые вправе его конкретизировать в соответствии с разрабатываемыми системами премирования, а закон.

По нашему мнению, в издании такого рода типовых положений нет необходимости. В новых условиях они должны быть заменены рекомендациями, позволяющими директорам учитывать специфику своих предприятий. Типовые положения такой возможности не дают, так как определяют не только принципы премирования в новых условиях, но и порядок решения многих конкретных вопросов.

Кстати, вызывает возражения приведенное в Типовом положении указание, что размер премий руководству и аппарату заводоуправления предприятий не может устанавливаться выше среднего размера премий, установленных для цеховых инженерно-технических работников. Ведь дифференциация размеров премий — prerogative директора. Так зачем же ограничивать его права? Это может привести лишь к нивелировке размеров премий, что не отвечает требованиям хозяйственного расчета.

Улучшение технико-экономических показателей завода в значительной степени зависит от творческой инициативы и напряженности труда именно командного состава, технического и экономического штаба предприятия. Почему же размер их премий должен быть ниже, чем у работников основных цехов? Не случайно на многих предприятиях работники ведущих отделов приравниваются по условиям премирования к работникам основных цехов, а следовательно, размеры премий у них должны быть выше средних по заводу.

На некоторых предприятиях часть работников продолжает получать вознаграждения за выслугу лет. По нашему мнению, выплата таким работникам вознаграждения по итогам года из фонда материального поощрения должна производиться без учета стажа их работы, в противном случае при определении размера премий стаж их работы будет учитываться дважды.

Требуют более четкой регламентации взаимоотношения предприятия с вышестоящими органами. До сих пор неясно, например, может ли вышестоящий хозяйственный орган по своему усмотрению изымать часть оборотных средств, амортизационного фонда и т. п. без согласия предприятий, переведенных на новую систему планирования, и облегчать этим положение отстающих предприятий за счет хорошо работающих. Хотя частично эти вопросы решаются новым Положением о про-

мышленных министерствах, но в полной мере взаимоотношения между предприятиями и вышестоящими органами будут строиться на экономической основе только после перевода главков на хозяйственный расчет.

Настоятельно необходимо также ускорить перевод снабженческих и сбытовых организаций на новые условия работы, повысить их заинтересованность в лучшем обслуживании и учете интересов производителей. Нельзя дальше мириться с тем, что за последние годы никаких улучшений организации материально-технического снабжения не произошло.

Следует пересмотреть порядок пересылки документов и оформления банковским аппаратом, в том числе и Внешторгбанком, платежных операций по офактурованным поставкам. Нельзя согласиться с тем, что при современной связи время документооборота порой превышает две недели. В частности, совершенно ненормально, что банки при наличии электронной счетной техники оформляют все платежи, поступающие в последний день месяца, только в следующем месяце. По чисто техническим причинам иногда ставится под угрозу выполнение плана по реализации.

В системе материального поощрения работников, особенно рабочих, важную роль играют выплаты за общие годовые итоги работы. Поэтому при планировании распределения средств из фонда материального поощрения следует исходить из того, что выплата по итогам года должна быть твердо гарантирована тем, кто ее заслужил, в размере, например, месячного оклада (тарифной ставки), а суммы на текущее премирование — планироваться в сметах в пределах остатка средств. Обеспечение выплаты по итогам года следует отдать предпочтение, так как именно эта форма вознаграждения является лучшим выражением ответственности и заинтересованности каждого работника в результатах работы завода в целом. Размер вознаграждения по итогам года целесообразно исчислять в процентах к окладу (тарифной ставке), а не к среднемесячной зарплате, с тем чтобы каждый работник заранее знал, на какую сумму в конце года при хорошей работе завода и его лично он может рассчитывать независимо от размеров его среднемесячной зарплаты за год.

Требует дальнейшего совершенствования и система расчетов. Для этого необходимо и вперед повышать роль кредитов Госбанка. Постановление Совета Министров СССР от 3 апреля 1967 года «О мерах по дальнейшему улучшению кредитования и расчетов» узаконивает льготный расчетный кредит и упрощенную форму расчетов с поставщиками продукции и тем самым создает определенные гарантии своевременного поступления платежей поставщикам, перешедшим на новую систему. Действительность этих гарантий повысится, если порядок расчетов преимущественно чеками из лимитированных и нелимитированных чековых книжек, платежными поручениями или в порядке плановых платежей будет распространен не только на однородные поставки и однородные расчеты за товары и услуги, принятые по приемно-сдаточным актам, но и на расчеты по всем фондируемым дефицитным товарам (в частности, по металлу), отгруженным в соответствии с условиями договоров на поставку и наряды.

Возможно, каждый из рассмотренных выше вопросов сам по себе кажется незначительным. Однако решение их будет способствовать повышению эффективности новой системы планирования.

В. Рыбин,

г. бухгалтер Российской
республиканской конторы Госбанка

В. Лейзерман,

з.м. н.ч. экономического
лаборатории завода «Москвабель»

Использование оборотных средств и кредит

В новых условиях хозяйствования важнейшим экономическим рычагом воздействия на деятельность предприятий является кредит. Он может использоваться и в качестве инструмента повышения материальной ответственности плохо работающих предприятий и оказания им помощи в проведении мероприятий по укреплению хозяйства. В этих целях предусматривается, в частности, использование ссуд на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств. Финансовые службы предприятий в свою очередь должны устанавливать оптимальное соотношение источников их формирования, изыскивать возможности максимальной экономии финансовых и кредитных ресурсов.

Однако финансовые службы встречаются в этой работе серьезные препятствия. Одно из них заключается в отсутствии на предприятиях единого финансового плана, определяющего оптимальные границы каждого источника формирования оборотных средств, предусматривающего их полную взаимосвязку и отражающего все доходы и расходы. Так, и финансовом плане до сих пор не учитывается потребность в кредите, что объясняется недооценкой его роли, а также сугубо централизованными методами планирования кредита. Целесообразно составлять действительно единый финансовый план, в котором были бы отражены все стороны деятельности предприятия. Отдельные заводы, работающие по новой системе планирования, стали составлять такой план, что благоприятно сказалось на их деятельности и ритмичности удовлетворения их потребности.

В настоящее время создаются условия для более активного развития кредитных отношений, проникновения их во все сферы деятельности предприятия. Бюджетные средства будут использоваться только для формирования нормативов собственных оборотных средств предприятий при введении их в эксплуатацию или в исключительных случаях при существенных изменениях условий хозяйствования. По мере совершенствования расчетов снизится и удельный вес кредиторской задолженности. В то же время возрастает значение прибыли как источника пополнения оборотных средств, а также кредита. Соотношение между этими двумя источниками может в разные периоды существенно колебаться в зависимости от результатов хозяйствования предприятий, их технической вооруженности, заинтересованности в создании фондов экономического стимулирования и других факторов.

Однако тенденция развития кредитных отношений не означает возможность безграничного роста ссуд по всем объектам кредитования. В связи с переходом на новые условия хозяйствования происходит снижение кредитных вложений в сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей, так как предприятия заинтересованы в максимальной реализации излишних запасов. Наблюдается снижение удельного веса кредитов под расчетные документы в пути в связи с развитием прямых договорных отношений, повышением ритмичности в работе транспорта и расширением применения рациональных форм расчетов (чеками из лимитированных и нелимитированных чековых книжек, плановыми платежами). Так, у белгородской базы «Росторгодежда» при внедрении расчетов чеками (до 70% к объему реализации) среднемесячная потребность в кредитах под расчетные документы в пути сократилась

с 810 тысяч до 410 тысяч рублей. Остатки товаров отгруженных, находящихся на ответственном хранении у покупателей в связи с отказами от акцепта, снизились с 48 тысяч до 12 тысяч рублей.

Для достижения полного хозрасчета необходимы устойчивые кредитные связи банка с каждым хозяйством. Между тем с многими из них, особенно в тяжелой промышленности, такие связи еще не установлены. В целом по промышленности за счет кредита формируется более 42% оборотных средств, тогда как в нефтедобывающей, промышленно-строительных материалов и газовой — менее 22%. Укрепление кредитных связей предприятий этих и некоторых других отраслей может быть достигнуто путем перевода их на кредитование по обороту товарно-материальных ценностей и затрат на зарплату на условиях долевого участия кредита и собственных средств в формировании норматива.

Указанная форма кредитования возникла как естественный результат того, что выделенные предприятиям тяжелой промышленности нормативы покрывали, как правило, постоянную и временную потребность в оборотных фондах. Граница между этими потребностями и является «водоразделом» сфер применения кредита и собственных оборотных средств. Кредитование по обороту позволяет оперативно получать ссуды на временные нужды под сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей и на другие цели, для чего при разовых кредитных связях требуется представление большого количества документов и на что уходит много времени. Сумма изъятых при кредитовании по обороту собственных оборотных средств хозгосоргана представляет для государства устойчивый ресурс краткосрочного, а в определенной степени и долгосрочного кредитования. Таким образом, посредством этой формы кредитования достигается ускорение оборачиваемости оборотных средств в хозяйстве, а в конечном счете воспроизводства совокупного общественного продукта.

О преимуществах кредитования по обороту свидетельствуют следующие данные: из 99 машиностроительных предприятий РСФСР, переведенных в 1966 году на новые условия хозяйствования, 93 немедленно перешли на эту форму кредитования, из 11 заводов промышленности строительных материалов — 10, из 7 предприятий химической промышленности — 6 и т. д.

Однако есть ряд нерешенных вопросов в практике кредитования по обороту, которые тормозят широкое использование этого метода. Как известно, предприятия, переведенные на новые условия хозяйствования, при кредитовании по обороту освобождаются от уплаты ссудного процента за кредит, полученный в пределах контрольной цифры, и вносят в бюджет плату за фонды, исходя из фактических запасов товарно-материальных ценностей. В этих условиях они мало заинтересованы в переходе на кредитование по обороту. Целесообразно стимулировать предприятия тяжелой промышленности в установлении постоянных кредитных связей с банком посредством освобождения их от платы за оборотные фонды (в пределах суммы изъятых средств) и взыскания ссудного процента в размере на 2—3 пункта ниже норматива платы за фонды.

Государственный бюджет недополучит определенную часть средств по статье «плата за фонды», однако в этом случае уменьшится размер бюджетных средств, выделяемых банку в качестве ресурса кредитования. Предлагаемый порядок даст возможность установить режим кредитования в соответствии с природой кредита, неотъемлемой частью которого является ссудный процент. Появится возможность изъятия у предприятий в доход бюджета части оборотных средств в размерах, покрывающих их временные потребности.

За ссуды сверх контрольной цифры кредитования уплачивается в настоящее время процент на уровне платы за фонды. Поэтому пред-

приятия в ряде случаев предпочитают покрывать временные потребности собственными оборотными средствами. Следует выявить экономическую целесообразность взыскания процента за превышение контрольной цифры на один пункт меньше в сравнении с платой за фонды в тех случаях, когда это превышение не носит систематического характера.

Кроме того, по нашему мнению, целесообразна дифференциация платы за фонды и ссудного процента за кредит в основные производственные фонды и оборотные средства. Такое решение вопроса отвечает роли и значению этих инструментов в укреплении хозрасчета. Соотношение основных и оборотных фондов в целом по промышленности примерно 3:1. В этих условиях единая ставка платы за фонды в разной мере заинтересовывает предприятия в поисках путей оптимального хозяйствования. Оборотные средства более подвижны, и предприятия имеют большую возможность добиться ускорения их оборачиваемости, чем увеличения отдачи основных фондов. Поэтому правильнее было бы установить плату за оборотные фонды выше, чем за основные. В условиях известной однородности структуры оборотных средств в ряде отраслей промышленности и их небольшого по сравнению с основными фондами удельного веса в общей массе облагаемых платой фондов (в отраслях пищевой и легкой промышленности оборотные средства формируются преимущественно за счет кредита) вполне возможно установить единую норму платы за оборотные фонды для всех предприятий и одинаковую ставку за кредиты под несезонные запасы товарно-материальных ценностей.

Не ставя своей целью определить конкретные размеры ставок (это задача специального исследования), мы хотим подчеркнуть необходимость учитывать при установлении платы за оборотные фонды закономерности, определяющие движение ссудного процента (экономическая оценка объекта кредитования, сроки возврата ссуды и др.). Одновременно следует рассмотреть вопрос и о введении платы за фонды, формируемые за счет оборотных средств в сфере обращения без участия кредитов банка, которые пока выпадают из сферы хозрасчетного воздействия. Повышение ставок платы за оборотные фонды и ссудного процента приводит к уменьшению суммы свободного остатка прибыли, изъязаемой в бюджет после образования фондов поощрения и удовлетворения других потребностей предприятия, однако бюджет от этого не пострадает. Необходимо решить вопрос и об установлении предприятием частных нормативов собственных оборотных средств по согласованию с обслуживающим его учреждением госбанка, поскольку оно является не только контрольным органом, но и партнером предприятия в коммерческой деятельности последнего.

Для более объективной оценки деятельности предприятия следовало бы пересмотреть существующую методику определения уровня расчетной рентабельности. В условиях, когда нормируемые оборотные средства, прокредитованные банком, не учитываются при определении рентабельности, предприятия, использующие для этих целей кредит, оказываются в более выгодном положении, чем другие хозорганы. Действующий показатель рентабельности характеризует степень использования собственных средств предприятий, однако при этом не принимается во внимание тот факт, что в формировании и кругообороте фондов предприятий участвуют кредитные ресурсы государства. Это затрудняет определение обоснованных границ распределения чистого дохода предприятия. Поэтому целесообразно при исчислении фактической рентабельности взамен действующего показателя или в дополнение его принимать в расчет все оборотные средства независимо от источников их формирования.

Усиление действия экономических рычагов, на наш взгляд, препятствует установленная очередность платежей со счетов хозорганов, которая по существу представляет собой административное регулирование финансовой деятельности предприятий и на определенном этапе сыграла положительную роль в развитии хозяйственной жизни страны (в настоящее же время вряд ли соответствует требованиям хозяйственной реформы). В условиях значительного укрепления финансового положения большинства предприятий, широкого опосредствования кредитом сферы расчетов, выдачи ссуд на зарплату можно отказаться от регламентирования очередности расходования средств со счетов и, следовательно, прекратить вмешательство банка в их хозяйственно-финансовую деятельность. Для предприятий, переходящих на новую систему планирования, следует установить календарную очередность платежей. Вместе с тем к хозорганам, систематически нарушающим платежную дисциплину, целесообразно применять санкции — переводить на принудительную очередность платежей с оплатой поставляемых товарно-материальных ценностей в первую очередь.

В процессе подготовки предприятий к переходу на новую систему планирования необходимо надлежащим образом организовать работу экономических служб, с тем чтобы содействовать ускорению оборачиваемости оборотных средств, выявлению резервов роста прибыли. Проанализируем некоторые из указанных резервов на примере завода «Москабель», перешедшего в текущем году на новые условия хозяйствования.

Величина заводских производственных фондов на конец 1966 года составила около 40 миллионов рублей, из них на долю нормируемых оборотных средств приходится 44%. Таким образом, для предприятия характерно несколько иное соотношение основных и оборотных средств, чем для промышленности в целом, где объем первых в несколько раз превышает сумму оборотных активов. Поэтому особое значение имеет выявление резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств. Это тем более важно, так как объем реализации продукции за 1961—1966 годы сократился на 18, а прибыль от реализации — на 47%. Уровень общей рентабельности за этот же период уменьшился на 51%. Если опережение темпов снижения прибыли по сравнению с реализацией продукции во многом произошло по не зависящим от завода причинам (вследствие удорожания сырья), то ухудшение ряда других показателей объясняется ослаблением хозрасчетных стимулов.

Внештатные организации предпринимает всевозможные меры к предупреждению срывов выполнения планов подчиненными им заводами, в том числе повышают задания хорошо работающим хозорганам и снижают отстающим. Несмотря на то что сентябрьский (1966 год) Планум ЦК КПСС осудил практику внесения многочисленных изменений в плановые задания, она во многих случаях еще не изжита. Так, заводу «Москабель» на протяжении 1966 года более десяти раз вносились изменения в плановые задания, в результате чего первоначальный план по валовой продукции был снижен на 12, а по прибыли — на 23%. Такая корректировка продолжалась до конца декабря прошлого года, когда с последним изменением плана предприятие наконец выполнило производственную программу.

Между тем часть производственных мощностей завода, специализированных на выпуске отдельных изделий, не была загружена и использовалась с повышенной отдачей. Хотя спрос на кабельные изделия удовлетворяется далеко не полностью, завод не был заинтересован в полной загрузке своего оборудования, в проведении мероприятий по расширению «узких мест». В этих условиях показатели использования оборудования ухудшались, снижались рентабельность, прибыль.

После перехода на новую систему планирования работники предприятия стали экономически обоснованно подходить к определению путей повышения эффективности производства на основе реализации внутренних резервов, более полного освоения производственных мощностей. Дала свои плоды и подготовительная работа по совершенствованию внутризаводского и хозяйственного расчета, изысканию резервов снижения затрат. Финансово-экономические службы провели анализ и разработали новые нормативы по элементам оборотных средств, определили нормы переходящих запасов сырья и готовых изделий. Был введен ежедневный учет реализации продукции.

Кабельная промышленность — одна из материалоемких отраслей производства, затраты на сырье и материалы в себестоимости товарной продукции составляют 90—92%. Поэтому прежде всего было обращено внимание на изыскание путей уменьшения расхода материальных ресурсов.

Представляет интерес и анализ использования оборотных средств на заводе «Москабель». Сопоставление месячной фактической их величины за 1966 год с нормативной показывает, что лишь в течение пяти месяцев предприятие укладывалось в установленный норматив, хотя и наблюдались значительные колебания в фактических остатках оборотных средств. Завод ощутил преимущество кредитования по обороту товарно-материальных ценностей. На семь отчетных дат 1966 года «Москабель» допускал превышение контрольной цифры (14% норматива) и вместе с тем своевременно получал ссуды под объекты, подлежащие кредитованию, а на отчетные даты пяти месяцев — недоспользование контрольной цифры кредитования (12% норматива), в результате чего свободные ресурсы были израсходованы банком на другие цели.

Из многочисленных более ста наименований, свыше 50% (по стоимости) занимает медь вайербарсовая. В истекшем году на заводе ни разу не было установленного двенадцатидневного запаса меди. Вместе с тем практика показывает, что установленный норматив (2,4 миллиона рублей) превышает действительно минимальную устойчивую потребность в этом виде сырья, хотя при прежних условиях завод не раз пытался обосновать обратное. При работе в новых условиях, когда введена плата за производственные фонды, можно снизить величину собственных оборотных средств по этому элементу, а в случае необходимости увеличения фактических запасов меди — использовать ее ссудой банка. Это отвечает интересам государства и предприятия, поскольку содействует ускорению оборачиваемости оборотных средств, увеличению прибыли, направлению на образование фондов поощрения. Ряд поставщиков завод перевел на аккредитивную форму расчетов, усилил тем самым контроль за получением материалов в размерах действительной потребности в них. В результате уже на 1 января 1967 года производственные запасы снизились по сравнению с 1 июля 1966 года на 37,9%.

За прошедший год в структуре производства произошли серьезные изменения: увеличился удельный вес трудоемкой кабельной продукции с длительностью производственного цикла 12,6 дня и, наоборот, снизился выпуск малотрудоемкого, но дорогостоящего цветного проката с циклом производства 8,4 дня. Эти структурные сдвиги нашли полное отражение при определении заводом нормы оборотных средств под незавершенное производство (величина ее оказалась заниженной). Вместе с тем представлялась возможность несколько сократить величину оборотных средств, находящихся в сфере незавершенного производства, за счет снижения трудоемкости продукции.

Большой резерв представляет собой снижение норматива оборотных средств по готовой продукции. Средний фактический остаток ее на

складах завода за 1966 год был выше нормативного на 802 тысячи рублей. Размер его, а следовательно, и величина оборотных средств в сфере обращения зависят в значительной мере от ритмичности производства (в третьей декаде выпускалось 41,3% продукции). Неритмичность производства приводит к неритмичности отгрузки готовой продукции, что недопустимо в новых условиях хозяйствования, ибо затрудняет выполнение плана реализации. Среднемесячная разница между объемом выпуска и отгрузки изделий составляла за третью декаду 850 тысяч рублей. Следовательно, на эту величину могут быть сокращены запасы готовой продукции на складах при условии равномерной ее отгрузки.

Одна из причин накопления сверхплановых запасов готовой продукции — невыполнение железнодорожным транспортом плана подачи вагонов. За минувший год завод недополучил против планового количества вагонов 533, в результате чего ежемесячно своевременно не вывозилось продукции на 365 тысяч рублей. Отсутствие каких-либо существенных санкций за неподачу вагонов вызывает парадоксальное положение: виновный по существу не отвечает за свои действия, наносящие ущерб предприятию, а пострадавший выплачивает штрафы за несвоевременную поставку продукции.

Норма оборотных средств на отгруженную продукцию, расчетные документы на которую находятся в стадии оформления для сдачи в банк на инкассо, установлена в размере трех дней. В условиях завода «Москатель» эта величина по итогам 1966 года в среднем составила 2,6 дня. Однако этот показатель можно сократить по крайней мере до 2,3 дня, или на 121 тысячу рублей. На наш взгляд, следует отменить крайне трудоемкий и весьма несовершенный банковский контроль за своевременностью сдачи в банк платежных требований, ибо в этом прежде всего материально заинтересованы сами хозорганы.

В балансе завода обращает на себя внимание статья «поставщики по неотфактурованным поставкам» (на 1 января 1967 года свыше 2 миллионов рублей). Расшифруем эту статью. Фактически это товарно-материальные ценности, полученные предприятием и частично направленные в производство, или же оказанные услуги, не оплаченные заводом из-за отсутствия документации, подтверждающей факт их получения. Это явление типично не только для нашего завода.

В условиях значительного ускорения работы транспорта по перевозке грузов и отсутствия коренных изменений в системе расчетов товар, как правило, прибывает раньше поступления счета-фактуры в банк плательщика. Это приводит к тому, что покупатель пользуется неоплаченными товарно-материальными ценностями, а у поставщика несвоевременно выполняется план реализации и сокращается размер прибыли, из которой к тому же он выплачивает проценты за ссуды под расчетные документы в пути. По существу поставщик получает кредит на необоснованно длительный срок, что сказывается в конечном счете на денежном обращении.

Таким образом, необходимо изменить систему расчетов, в частности целесообразно провести экономический эксперимент, когда поставщик направляет платежное требование в банк плательщика, минуя банк поставщика, а кредит под расчетные документы в пути получает по специальной справке. Это позволит ускорить оборачиваемость средств в расчетах на один-два дня и значительно сократить трудовые затраты в банке. Одновременно следует рассмотреть вопрос о возможности применения к предприятиям, получающим товары ранее, чем в банк поступают счета-фактуры, иных форм расчетов (плановыми платежами, чеками из нелIMITированных чековых книжек).

В процессе подготовки завод «Москатель» учел многие из перечисленных резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств, взял на себя встречные повышенные обязательства (план по реализации продукции был увеличен на 4,5, а по балансовой прибыли — на 12,6%).

Итоги первого полугодия 1967 года подтверждают реальность взятых обязательств: повышенные планы были перевыполнены. Завод одним из первых в стране добился присвоения знака качества на его продукцию (кабели дальней связи), что дало возможность получать надбавку к оптовой цене изделия.

В текущем году по новой системе работают уже семь предприятий кабельной промышленности, и первые результаты их работы убедительно говорят о преимуществах новой системы. Так, заводы «Укркабель» и «Мозырькабель», первыми в отрасли переведенные на новую систему планирования, в 1966 году достигли прироста реализации соответственно на 7,1 и 15,4% и прибыли на 48,9 и 29,1%, что значительно выше среднеотраслевых темпов роста. Положительное решение вопросов, связанных с повышением эффективности использования финансов и кредита в процессе хозяйствования предприятий, и активизация деятельности их финансово-экономических служб внесут существенный вклад в дело успешного проведения экономической реформы.

Важнейшее условие действительности внутризаводского хозрасчета — обоснованный выбор плановых и оценочных показателей работы цехов, с тем чтобы стимулировать их коллективы к достижению эффективной работы предприятия в целом. Поскольку в новых условиях эффективность его работы характеризуется величиной прибыли и рентабельности, то именно создание заинтересованности в росте данных показателей должно стать целевой установкой при выборе оценочных показателей, устанавливаемых цехам. Однако из этого положения подчас делаются совершенно различные практические и теоретические выводы.

Как известно, на металлургических заводах с полным циклом производства осуществляется последовательная переработка сырья и полуфабрикатов в нескольких переделах — агломерационном, доменном, сталеплавленном, прокатном. Таким образом, часть цехов выпускает конечную (товарную) продукцию и работает на рынок, часть — на внутренний передел. Некоторые практические и научные работники считают, что если установить всем металлургическим цехам (как выпускающим товарную продукцию, так и работающим на внутренний передел) те же оценочные показатели, что и заводу, то вопрос сочетания и даже сопоставления экономических интересов предприятия и отдельных его цехов решен. На ряде заводов были попытки сделать это.

Для оценки положительных и отрицательных сторон подобной практики необходимо напомнить основные факторы, влияющие на размер накопленной прибыли. Прибыль завода от реализации товарной продукции (П) может быть определена с помощью следующей формулы:

$$П = \sum_{i=1}^n (C_i - C_i) \cdot Q_i,$$

где

- C_i — цена тонны i -го вида товарной продукции калькулируемой группы, $i = 1, 2, \dots, n$;
 C_i — себестоимость той же продукции;
 Q_i — объем ее реализации.

Из приведенной формулы видно, что величина прибыли зависит от себестоимости, качества продукции (чем выше качество, тем выше цена), объема реализации в натуре, сортамента. Прибыльностью отдельных видов продукции неодинакова, и при увеличении в объеме реализации более рентабельных ее видов общая сумма прибыли возрастает.

Увеличение объема производства в натуре по переделным цехам (как фактор роста объема реализации в натуре по заводу в целом) в достаточной степени стимулируется установлением цехам плановых заданий по объему производства и системы премирования за объемные показатели. Следовательно, если задания цеху по снижению себестоимости заменить каким-то другим показателем, он должен помимо стимулирования снижения себестоимости дополнительно способствовать повышению качества продукции и выгодным для завода сдвигам в сортаменте. Дело не в формальном соответствии названий технико-экономических показателей предприятия и его подразделений, а в том, что они должны обеспечивать выполнение государственного плана, единство интересов цехов, служб и предприятия в целом.

С этих позиций между цехами, выпускающими товарную продукцию, и цехами, работающими на внутренний передел, имеется существенная разница. В первых находит завершение вся деятельность предприятия, выпускаемая ими продукция идет на рынок (конечно, в соответствии с

государственным планом), в связи с чем естественно почти полное совпадение оценочных показателей их работы и предприятия в целом. Цехи же, работающие на внутренний передел, не производят товарной продукции, не реализуют ее, а потому говорить о доведении до них плана по прибыли можно только условно, понимая под этим показателем разницу между объемом производства, выраженным во внутризаводских расчетных ценах, и издержками производства в данном цехе. Если этот условный показатель решает задачи, указанные выше, и не усложняет учетно-экономическую работу, его установление переделным цехам оправдано, и наоборот.

Как показывает опыт ряда металлургических предприятий, повышение качества полуфабрикатов может быть обеспечено путем отнесения на хозрасчетную себестоимость внутризаводских приплат и скидок. Таким образом, при доведении до переделных цехов задания по снижению себестоимости с отнесением на хозрасчетные результаты приплат и скидок за повышенное или пониженное качество полуфабрикатов не решается лишь в достаточной мере вопрос экономического стимулирования выгодного для завода сортамента. Рассмотрим, решается ли эта задача при доведении до переделных цехов показателей прибыли.

Различные способы установления цехам показателей прибыли и рентабельности, применяемые на некоторых предприятиях, можно свести к двум основным. По первому способу для определения объема реализации и прибыли во всех цехах металлургического производства используются преysкуртные цены за вычетом транспортных тарифов и внепроизводственных расходов. Если бы соотношения в прибыльности по преysкуртным ценам, скажем, различных марок стали соответствовали соотношениям в прибыльности сортовентных групп проката, производимых из этих марок стали, то в данном случае доведение показателя прибыли могло бы быть оправдано. Однако это далеко не так.

Приведем пример рентабельности (отношение прибыли к себестоимости) основных групп проката на сортопрокатном стане 350-1 Макиевского завода и соответствующих марок стали (см. таблицу 1).

Таблица 1
(в %)

Группы проката	Рентабельность	
	прокат	сталь
Сталь крупносортная киплячая	17,4	12,9
» спокойная	36,4	25,3
Балки и швеллеры	23,9	7,5
Сталь конструкционная	30,5	12,7
» крупносортная низколегированная	21,0	9,8
» полуспокойная	33,5	23,4
» легированная	44,5	31,8
» среднесортная киплячая	14,7	12,9
» спокойная	28,1	25,3
» конструкционная	29,8	4,4

Из таблицы видно, что между рентабельностью марок стали и производимых из них сортовентных групп проката нет существенной связи. Так, рентабельность балок и швеллеров на 6,5 пункта выше, чем стали крупносортной киплячей; соотношение же между рентабельностью соответствующих марок стали противоположное. Такое же соотношение имеется между сталью среднесортной спокойной и среднесортной конструкционной и т. д. Причем это положение в принципе не изменится

и с введением новых оптовых цен. Таким образом, использование для передельных цехов преysкурнтных цен стимулирует совершенно другие соотношения в выплавке различных марок стали, чем это необходимо для получения оптимального сортамента в прокатных цехах и получения за счет этого фактора максимума прибыли по заводу.

Второй способ сводится к различным модификациям распределения прибыли между цехами, выпускающими товарную продукцию, и передельными цехами. Прибыль при этом распределяется пропорционально себестоимости, расходам по переделу, заработной плате, нормативной стоимости обработки или какой-либо другой части себестоимости с учетом удельного расхода металла (агломерата) на каждом переделу, участвующему в производстве данной калькулируемой группы проката.

Авторы многочисленных систем, использующих эту модель расчетной внутризаводской цены, считают главным достоинством их то обстоятельство, что сумма доведенной по этим ценам до цехов прибыли равна прибыли по заводу в целом и, следовательно, обеспечивает объективный учет вклада каждого цеха в совокупную прибыль завода.

В неосновательности этого легко убедиться, если учесть, что величины данных расчетных цен будут зависеть от того, что будет принято за основу распределения прибыли: себестоимость, расходы по переделу, расход заработной платы, нормативная стоимость обработки или какой-либо другой показатель. Никаких теоретических обоснований для предпочтения одного из этих показателей другим нет.

Если с теоретических позиций разработка внутризаводских расчетных цен по принципу определения доли цехов в создании заводской прибыли сомнительна, то в практическом аспекте она подчас вредна. При таком методе распределения прибыли цеху, выпускающему товарную продукцию, устанавливаются вместо оптовых цен расчетные. Замена оптовых цен расчетными в цехах, выпускающих товарную продукцию, не только создает двойственность в планировании и учете и порождает обескуражку, но и приводит в ряде случаев к расхождению экономических интересов цехов и завода. Сравнительная рентабельность отдельных видов продукции (отношение прибыли к себестоимости) по оптовым и расчетным ценам может существенно различаться.

При определении расчетных цен на товарный прокат стана 350-1 Макеевского завода пропорционально себестоимости с учетом удельного веса металла по каждому переделу, участвующему в производстве данной калькулируемой группы проката, возможны следующие результаты (см. таблицу 2).

Из таблицы видно, как резко меняются соотношения в рентабельности, исчисляемой по оптовым и расчетным ценам. Так, сталь крупнораспорная спокойная имеет более высокую рентабельность, чем среднесортная кипящая. Между тем если исчислить рентабельность по расчетным ценам, то она для стали среднесортной кипящей значительно выше, чем для крупнораспорной. Таким образом, если для завода предпочтительнее выпустить больше стали крупнораспорной спокойной, то для цеха — среднесортной кипящей. Можно, конечно, «подправить» отдельные расчетные цены, но тогда «выплывут» другие недостатки и этот процесс может стать бесконечным.

Мы не останавливаемся на разработанных на некоторых предприятиях внутризаводских расчетных ценах по принципу: себестоимость плюс прибыль по одинаковой для всех видов продукции или полуфабрикатов данного цеха норме рентабельности. Из вышеизложенного ясно, что такие цены никого и ни к чему не стимулируют и задание по прибыли является в этом случае лишь искаженной и ухудшенной формой задания по снижению себестоимости.

Таблица 2

(в руб.)

Профиль-размер	Цена тонны		Себестоимость	Прибыль на тонну по оптовым ценам	Прибыль на тонну по расчетным ценам	Рентабельность (в % по оптовым ценам)	Рентабельность (в % по расчетным ценам)
	оптовые	расчетные					
Сталь крупнораспорная кипящая	55,40	49,11	47,27	8,22	1,84	17,38	3,89
Сталь спокойная	64,00	48,62	46,96	17,04	1,66	36,28	3,52
Балки и швеллеры	59,99	51,46	48,47	11,52	2,99	23,76	6,16
Сталь конструкционная	73,33	60,12	56,30	17,13	3,92	30,47	6,97
Сталь крупнораспорная низколегированная	66,30	57,73	54,79	11,51	2,94	21,00	5,36
Сталь крупнораспорная полуспокойная	61,07	49,74	45,40	15,58	4,25	34,24	9,34
Сталь среднесортная кипящая	52,03	49,78	45,35	6,67	4,42	14,70	9,74
Сталь спокойная	60,09	51,36	46,97	13,12	4,39	27,93	9,34
Сталь конструкционная	73,32	61,35	56,10	17,22	5,25	30,69	9,35

Таким образом, для цехов, выпускающих товарную продукцию, целесообразно устанавливать те же оценочные показатели, что и для предприятия в целом, — реализацию в оптовых ценах, прибыль (как разницу между выручкой за реализованную продукцию в оптовых ценах и хозрасчетной себестоимостью), план производства в натуре и в установленном сортементе, сумму основных фондов и оборотных средств, рентабельность, фонд заработной платы. Установление же цехам, выпускающим товарную продукцию, вместо оптовых цен расчетных по принципу определения доли цехов в создании заводской прибыли вряд ли целесообразно.

Что касается передельных цехов, то конструирование для них условного показателя «прибыль» не исключено, если этот показатель стимулирует выгодные для завода сдвиги в сортементе. Имеющиеся предложения о порядке установления и использования внутризаводских расчетных цен не решают данного вопроса. Очевидно, следует продолжить исследования в этом направлении относительно сталеплавильных и прокатных цехов. Пока же вполне возможно использовать для передельных цехов в качестве оценочного показателя себестоимость. Для агломерационных и доменных вообще нет надобности заменять себестоимость каким-либо другим показателем, ибо их продукция практически неизменна.

В показателе себестоимости, как известно, не находит отражения качество выпускаемой продукции или полуфабрикатов. Однако во внутризаводском хозрасчете этот недостаток легко устранить, установив систему приплат и скидок, которыми стимулируется качество полуфабрикатов. Опыт свидетельствует о высокой действенности системы внутризаводских приплат и скидок. Так, внедрение системы хозрасчетных взаимоотношений между доменными и мартеновскими цехами способствовало снижению содержания серы в чугуне: на Макеевском металлургическом заводе — с 0,035% в 1964 году до 0,027% в 1966 году, на Енакиевском металлургическом заводе по доменной печи № 2 — соответственно с 0,052 до 0,041, по доменной печи № 5 — с 0,041 до 0,034%.

Вместе с тем установленный на металлургических предприятиях порядок взаиморасчетов между производственными цехами имеет серьезные недостатки. Размеры приплат и скидок не всегда отражают действительную эффективность изменения соответствующих качественных по-

казателей, поскольку они установлены на заводах путем экспертных оценок, без проведения соответствующих исследований. Необходимо в каждом случае с использованием методов корреляционного анализа и экономических расчетов устанавливать конкретную величину приплат за повышение качества полуфабрикатов (агломерата, переловочного чугуна, стали) таким образом, чтобы приплаты превышали дополнительные издержки цеха-изготовителя и обеспечивали получение определенного экономического эффекта цеху-получателю. Величина скидки за пониженное качество, напротив, должна превышать потери, которые несет по этой причине цех-потребитель.

Особое значение в новых условиях имеет применение внутри предприятия экономических мер, способствующих лучшему использованию основных фондов и нормируемых оборотных средств. Наряду с закреплением за цехами производственных фондов целесообразно установить норму платы за них. При этом в зависимости от конкретных задач плата за отдельные элементы оборотных средств и различные составляющие основных фондов может быть различной. Отдельные виды запасов, оборудования могут вообще освободиться от платы. Плата за фонды для цехов должна быть только-расчетной. Если сумма ее превышает предусмотренную планом, то хозрасчетные результаты работы цеха ухудшаются, и наоборот.

Таким образом, общие результаты хозрасчетной деятельности цеха могут быть определены на основе следующего выражения:

$$O = \Sigma C_i^* \cdot Q_i^* - \Sigma C_e^* \cdot Q_e^* - \Sigma C_j^* \cdot Z_j^* + \Sigma K_e^* \cdot Z_e^* + \Sigma K_z \cdot \Phi_e^* - \Sigma K_z \cdot \Phi_z^* - D + H,$$

где

O — общие результаты хозрасчетной деятельности цеха, руб.;
 C_i^* и C_e^* — себестоимость тонны i -й продукции (полуфабриката) соответственно по отчету и по плану, руб.;

Q_i^* — объем производства i -й продукции (полуфабриката) по отчету, тонн;

C_j^* и C_z^* — себестоимость единицы j -го полуфабриката, энергии, услуг, получаемых от других цехов завода соответственно по отчету (с учетом приплат и скидок) и по плану;

Z_j^* — количество единиц заданного j -го материала (полуфабриката, энергии, услуг) на отчетный выпуск;

K_e — норма платы за e -й вид оборотных средств или основных фондов;

Φ_e^* и Φ_z^* — стоимость e -го вида оборотных средств или основных фондов по отчету и по плану;

D — общая сумма приплат за повышенное качество продукции, выпускаемой цехом;

H — общая сумма скидок за пониженное качество продукции, выпускаемой цехом.

Предлагаемая схема внутривзаводского хозяйственного расчета в настоящее время опробовывается нами на металлургических заводах «Азовсталь» и имени Ильича совместно с работниками этих предприятий.

Внедрение полного внутривзаводского хозрасчета возможно только при переводе на этот метод хозяйствования также цехов вспомогательного производства. Это тем более необходимо, что в них занято более одной трети общего числа рабочих предприятия. Для организованного перевода на хозяйственный расчет цехов и участков вспомогательного производства необходимо провести ряд мероприятий организационного и методического характера. К числу их следует отнести:

разработку и упорядочение нормативов и внутривзаводских ценников на услуги вспомогательного производства, норм расхода материалов и сменных деталей для ремонта оборудования, норм обслуживания, гарантийных сроков эксплуатации оборудования, прошедшего капитальный и средний ремонты, ценников стоимости ремонта единицы ремонтной сложности, ценников на инструмент, на единицу различных видов энергии, нормативов оборотных средств и др.;

организацию складского и весового хозяйства, обеспечение мерной тарой, счетчиками и измерителями всех видов энергии и топлива; совершенствование системы показателей планирования, учета, премирования и системы хозрасчетных претензий.

На большинстве предприятий объем работ и услуг вспомогательных цехов планируется в нормо-часах. Однако это не может служить базой для внедрения хозяйственного расчета и нередко порождает у мастеров и руководителей цехов стремление в первую очередь выполнять сложные заказы, требующие менее высокой оплаты труда.

Цехи и отделы оказывают друг другу услуги, передают и получают материалы и полуфабрикаты безвозмездно. Вместе с тем стоимостной учет затрат труда играет во внутривзаводском хозрасчете важную роль. Применение внутривзаводских цен позволяет определять результаты хозяйственной деятельности вспомогательных цехов и служб заводоуправления и решать вопрос об их материальной ответственности. Поэтому объем работ и услуг целесообразно оценивать не в нормо-часах, а в денежном выражении на основе установленных внутривзаводских цен на капитальный и средний ремонт единицы ремонтной сложности, на кило-ватт-час электроэнергии, тонну пара, кубометр воды, воздуха и т. д. Таким образом, создается четкая система отношений вспомогательных цехов с другими подразделениями предприятия, основанная на денежной оценке выполненных ими работ и услуг и учете убытков с последующим их отнесением на результаты деятельности цеха-виновника.

Наиболее важное условие внедрения принципов хозяйственной реформы во вспомогательных цехах — определение круга планируемых показателей их производственной деятельности. Вспомогательным цехам следует устанавливать годовые плановые показатели с разбивкой по кварталам и месяцам. Это позволит им осуществлять свою производственно-хозяйственную деятельность с учетом перспектив развития завода в целом и каждого цеха. На основе утвержденного завода плана производства продукции вспомогательные цехи разрабатывают проект плана по показателям, охватывающим круг их деятельности.

В новых условиях хозяйствования оценка производственной деятельности предприятий осуществляется по показателю реализации продукции. Вспомогательные же цехи лишь подготавливают ее к выпуску, для них реализация продукции — оказание услуг цехам-потребителям.

В то же время перед вспомогательными цехами (кроме инструментальных) не ставится задача увеличения объема работ и услуг против плана, поскольку это ведет к росту накладных расходов, а следовательно, и себестоимости продукции, к снижению прибыли. Поэтому для оцен-

ки работы этих цехов приемлем показателем их рентабельности, ни прибыли. Для вспомогательных цехов главным утверждаемым и оценочным показателем следует считать *общую сумму сметы затрат на производство*. Принимая во внимание, что руководство и контроль за работой вспомогательных цехов и вспомогательных участков в основном производстве осуществляется общецеховскими службами (главного механика, энергетика, инструментального, транспортного и др.), оценку деятельности последних следует производить с учетом выполнения подведомственными им подразделениями смет затрат, например службы главного механика — с учетом соблюдения сметы затрат ремонтно-механическим и ремонтно-строительным цехами, а также ремонтными базами и службами дежурного обслуживания всех цехов.

Плановые показатели цеха можно разделить на три группы: утверждаемые, расчетные и показатели системы стимулирования. Показатели двух первых групп разрабатываются самими вспомогательными цехами. Расчетные служат для обоснования величин утверждаемых показателей и анализа производственно-хозяйственной деятельности вспомогательных цехов, выявления резервов и разработки мероприятий по повышению эффективности их работы.

Плановые задания по отдельным вспомогательным цехам должны отвечать задачам и условиям их работы. Рассмотрим систему показателей по цехам вспомогательного производства — ремонтно-механическому, инструментальному и энергосиловому.

Одini из показателей являются общими для каждого из этих цехов: из утверждаемых — показатели — смета затрат на производство по элементам, фонд заработной платы и норматив оборотных средств; из расчетных — план организационно-технических мероприятий, разовые заказы других цехов и служб предприятия, выработка на одного работающего, средняя заработная плата по категориям работающих, смета расходов по статьям затрат на содержание и эксплуатацию оборудования и цеховые расходы.

Некоторые показатели плана отражают специфику услуг, характерную только для данного вспомогательного цеха. Например, ремонтно-механическим цехам утверждаются (помимо перечисленных выше) задания по капитальному и среднему ремонту оборудования (годовое с помесячным распределением в единицах ремонтной сложности и в штуках); по выпуску товарной продукции во внутривзводских цехах и изготовлению запасных деталей на склад отдела главного механика (в тысячах рублей). Задание на изготовление запасных деталей с указанием конкретной номенклатуры их в штуках относится к расчетным показателям. В соответствии со спецификой работы инструментального цеха ему дается задание и по производству инструмента по групповой номенклатуре (в штуках и в тысячах рублей). План по ремонту инструмента является расчетным показателем.

Весьма важную роль во внутривзводском хозрасчете играет разработка системы материального стимулирования. Учитывая особенности работы вспомогательных цехов, за основной показатель премирования работников следует принять смету затрат на производство. Для уязвки интересов предприятия в целом и отдельных его подразделений необходимо также включить в систему материального стимулирования обязательные и дополнительные условия премирования.

Для всех цехов вспомогательного производства обязательное условие премирования — качество работ и услуг. Оценку качества последних дают цехи-заказчики и соответствующая служба: отделы главного механика, главного энергетика или инструментальный. Кроме того, к числу обязательных условий премирования относятся: для ремонтно-механиче-

ского цеха — выполнение графика ремонта оборудования; для инструментального — изготовление инструмента по заданной номенклатуре (в штуках).

Дополнительными условиями премирования являются: для инструментального цеха — ритмичный выпуск инструмента и выполнение графика подготовки производства новых изделий; для ремонтно-механического — изготовление запасных деталей по заданной номенклатуре (в штуках).

Одна из предпосылок внедрения внутривзводского хозрасчета — создание заинтересованности работников всех звеньев предприятия в эффективном использовании производственных фондов. В условиях экономической реформы это достигается путем введения платы за фонды, особенно в тех подразделениях, от которых зависит рациональное и полное использование их. Анализ отчетных данных машиностроительных заводов, работающих в явных условиях, свидетельствует о том, что колебания в стоимости производственных фондов вспомогательных цехов происходят в основном за счет изменения оборотных средств. Поэтому стимулировать их снижение в этих цехах целесообразно не через плату за фонды, а через соответствующее изменение фонда материального поощрения. Это означает, что если в отчетном месяце во вспомогательном цехе уменьшатся производственные фонды, то на всю сумму экономии от снижения платы за них следует увеличивать фонд материального поощрения цеха, участка или соответствующей службы заводоуправления. В том же размере и порядке должен уменьшаться фонд материального поощрения при увеличении производственных фондов.

Важный методический и практический вопрос — определение результатов хозяйственной деятельности вспомогательных цехов. Внутривзводские расчеты за продукцию и услуги, оказываемые ими, производятся по внутривзводским ценам. Это имеет принципиальное значение и при выборе ремонтной базы. Так, ремонт оборудования на машиностроительных заводах выполняется частично в централизованном порядке — в ремонтно-механическом цехе и большей частью в ремонтных участках основных цехов. В условиях хозяйственного расчета установление внутривзводской цены за ремонт единицы ремонтной сложности позволяет заказчику — основным цехам — по-хозяйски решать вопрос, куда выгоднее отдать в ремонт станок.

Практика внедрения хозяйственного расчета ставит вопрос о порядке отнесения расходов за услуги на цехи-потребители, например за транспортные услуги, ремонт, изготовление инструмента, они относятся по внутривзводским ценам на цех-потребителя исходя из фактического количества оказанных услуг. Сложнее решается вопрос по учету расходов электроэнергии, сжатого воздуха, пара, воды, газа при отсутствии в цехах измерительных приборов. Наиболее распространен в этом случае метод распределения расходов по цехам-потребителям энергии пропорционально принятому базисному показателю (установленная мощность, объем работ или численность работающих по потреблению воды). Однако хозяйственный расчет вспомогательных цехов должен базироваться на такой системе учета их затрат, которая гарантировала бы определение результатов хозяйственной деятельности только по элементам затрат, зависящих от цеха.

На результаты деятельности хозрасчетных цехов и участков не должны влиять замена материалов и топлива, брак не по их вине, а также общецеховские и внепроизводственные расходы, за исключением отдельных затрат (например, пени и штрафы), уплаченных заводом по вине данного цеха. При отсутствии заказов или в связи с экономией энергии в производстве план соответствующего вспомогательного цеха следует скорректировать, а полученную им экономию засчитать. Пере-



экономика районов

выполнение же заданий (что обычно является нежелательным, так как ведет к росту накладных расходов) следует учитывать лишь в пределах, необходимых для выполнения основного плана производства по заводу или по работам, санкционированным руководством предприятия. При этом надлежит пересматривать и статьи сметы затрат.

Введение подлинного заводского хозрасчета предполагает предоставление определенных хозяйственных прав руководителям вспомогательных цехов и участков на предъявление претензий, позволяющих возложить материальную ответственность на звенья предприятия, виновные в возникновении материального ущерба. На машиностроительных заводах претензии к поставщикам предъявляются за недопоставку материалов, полуфабрикатов, всех видов энергии, инструмента, неполное и несвоевременное выполнение услуг, если это нарушает нормальный ход производства в цехе-потребителе и причиняет ему ущерб. Обязательным условием предъявления претензий является наличие плановых норм, графиков, календарных расписаний и др., регламентирующих количество, ассортимент (комплектность), качество и сроки оказания услуг, принятых исполнителями либо утвержденных администрацией.

Последовательное осуществление внутризаводского хозяйственного расчета требует распространения его принципов на работу всех звеньев предприятия, то есть не только на цехи, но и на участки, смены, бригады. Для вспомогательных участков основных цехов следует устанавливать задания, выполнение которых зависит от данного участка, например расходы на ремонт и содержание оборудования, зданий и сооружений, на транспорт, энергию и другие косвенные затраты, тем более что удельный вес их в затратах производства весьма значителен. В силу указанных причин развитие внутризаводского хозрасчета требует волеизъявления в хозрасчетные отношения и вспомогательные участки основных цехов с системой утверждаемых и расчетных показателей плана, характеризующих объем услуг, затраты и результаты их работы.

О. Криворучко

Вопросы комплексного развития Камчатки

Камчатская область вместе с окружающими ее морями и прилегающими районами Тихого океана располагает богатыми и разнообразными природными ресурсами. Это ценные рыбы, крабы, значительные запасы топливно-энергетических ресурсов, главным образом геотермальных, перспективные месторождения золота, ртути, серы. Однако слабая изученность природных богатств и ресурсов, за исключением рыбных, тормозит широкое вовлечение их в хозяйственный оборот. Недостаточные масштабы геологоразведочных работ и низкая геолого-экономическая изученность сдерживают подготовку ресурсов Камчатского полуострова к промышленному использованию. Эффективность не таких работ достаточно велика. Так, первые крупномасштабные съемки и детальные разведки, проведенные в последние годы, уже позволили начать промышленное освоение ресурсов золота и геотермальных вод.

На Камчатке возникли новые отрасли хозяйства — добыча золота и геотермальная теплосиловика. Тем не менее основой народнохозяйственного комплекса до сих пор остается рыбная промышленность, на которую приходится 9—10% общесоюзной добычи рыбы и до 30% дальневосточной. По добыче ценных рыб ее доля составляет 30% в стране, а сельди и окуни — 15—20%. На Камчатке вырабатывается примерно четвертая часть рыбных консервов, изготовляемых на Дальнем Востоке.

Производительность труда в рыбной промышленности Камчатки намного выше, чем в других районах страны, а вы-

пускаемая ею продукция обладает более высокими пищевыми качествами. Однако по себестоимости, удельным капитальным вложениям, рентабельности она уступает Приморью. Поэтому закономерно, что рыбная промышленность Приморья развивается более высокими темпами, чем Камчатка.

Неселесообразность концентрации рыбной промышленности Дальнего Востока только в Приморье, богатейшие, подчас универсальные сырьевые ресурсы близлежащих районов северо-западной части Тихого океана, благоприятные в природном и технико-экономическом отношении центры базирования среднего и крупного флота, значительные портовые и судоремонтные мощности, менее загруженные, чем в Приморье, опытные и умелые кадры рыбаков — таковы далеко не полный перечень факторов, которые необходимо более полно использовать при дальнейшем развитии рыбной промышленности Камчатки.

Важным является вопрос определения рациональной доли, которая должна приходиться на Камчатку и Сахалин в общем выпуске рыбной продукции на Дальнем Востоке. В силу ряда причин, резко удорожающих выпуск рыбной продукции, следует шире специализировать Камчатку на добыче рыбы с дальнейшей передачей на обрабатывающие рефрижераторные суда и снижать долю переработки сырья на прибрежных комбинатах. Тенденция снижения удельного веса рыбообработки на Камчатке в общем объеме ее на Дальнем Востоке наиболее ярко проявилась в последние годы в производстве рыб-

ных консервов. Так, если в 1980 году на долю Камчатки приходилось около 27% всех рыбных консервов, полученных на Дальнем Востоке, то в 1986 году — уже около 20%.

Рыбная промышленность Дальнего Востока быстро пополняется большими морозильными траулерами — наиболее прогрессивным типом судов для океанического лова. Для повышения эффективности их использования в отдаленных районах Тихого океана важно определить рациональное размещение БМРТ по портам Дальнего Востока. По ряду основных показателей (прибыль, удельные капитальные вложения, себестоимость) выгоднее приспосабливать БМРТ к портам Приморья, чем Камчатки. Так, по сопереженным эксплуатационным затратам, включающим расходы на судоремонт, жилищное и культурно-бытовое строительство для рыбаков и их семей, базирование одного БМРТ на порты Приморья приносит выгоду, оцениваемую примерно в 500 тысяч рублей в год, по сравнению с приспосабливанием его к Петропавловскому порту. Однако анализ показывает, что действие по меньшей мере двух других факторов определяет целесообразность частично базировать БМРТ на Петропавловский порт.

1. Потребность страны в рыбной продукции и вытекающая отсюда необходимость повышения темпов роста добычи рыбы в основных районах лова, в том числе на Дальнем Востоке, значительно опережают возможности береговой базы Дальнего Востока — причальных линий, масштабов портуально-разгрузочных работ, судоремонтных мощностей. Причем это отставание имеет место в количественном, технико-экономическом и организационном отношении (недостаточно высокий уровень механизации портуально-разгрузочных работ, отсталая структура производства: слабые специализации и кооперирование судоремонтных заводов, некомплексное оборудование других объектов портового хозяйства). Особенно существенный ущерб наряду с отставанием судоремонта, характерного для всего Дальнего Востока, приносит народному хозяйству дорожная транспортная и производственных рефрижераторов в портах Приморья. Такие суда

концентрируются на Дальнем Востоке только здесь. Даже при существующем положении, когда БМРТ частично приписаны к портам Камчатки и Сахалина, простои судов в Приморье велики: только в результате простоев из-за оного причального фронта, ожидания грузина-выгрузки, недостатка складских и холодильных мощностей в среднем за последние три-четыре года не работали три производственных и четыре транспортных рефрижератора, которые могли бы принять и заморозить 250 тысяч центнеров рыбы и перевезти 500 тысяч центнеров рыбной продукции. Ущерб от их сверхплановых простоев превышает возможную выгоду от базирования примерно 10 БМРТ на порты Приморья вместо Петропавловско-Камчатского. Приписка такого количества БМРТ к портам Камчатки и Сахалина вместо портов Приморья в условиях действия отмеченной выше диспропорции является экономически невыгодной.

В текущей пятилетке почти весь наиболее крупный флот (рефрижераторы, плавучие краны и рыбоконсервные заводы, плавбазы) будет базироваться на порты Приморья. В то же время имеются данные, свидетельствующие о том, что к 1970 году диспропорция между «флотом» и «берегом» не будет здесь полностью ликвидирована. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно допускать чрезмерную концентрацию БМРТ в портах Приморья. Их надо рассредоточить по портам Камчатки и Сахалина так, чтобы снизить влияние отмеченной диспропорции. В случае чрезмерной концентрации БМРТ в Приморье простои более крупного и дорогого обрабатывающего приемо-транспортного и рефрижераторного флота будут все более возрастать, что может принести большой ущерб, нежели удорожание, связанное с базированием относительно небольшого количества БМРТ на камчатские и сахалинские порты.

2. На Камчатке имеются большие неиспользуемые резервы для базирования БМРТ: удобный и близкий к району лова Петропавловский порт с достаточными глубинами для отстоя судов и гораздо менее напряженным грузооборотом причальных линий, чем у портов Приморья; одна из самых крупных на Дальнем Востоке судоремонтных баз,

способная осуществлять межрейсовый и текущий ремонт БМРТ; опытные и умелые кадры рыбаков, хорошо знающих районы лова. Кроме того, переработка рыбы-сырца на БМРТ намного эффективнее, чем на остальных в технико-экономическом отношении прибрежных рыбокомбинатах Камчатки (производительность труда на них в 4—6 раз ниже, чем на БМРТ). В составе этих комбинатов, несмотря на меры, проведенные с целью их концентрации, имеется еще большое количество мелких и средних убыточных, подчас слабооборудованных энергоустановок, рыбоконсервных, холодильных, посольных и жиро-мучных мощностей, на которых готовая рыбопродукция значительно удорожается. Тем не менее для таких комбинатов в общей выработке рыбной продукции на Камчатке составляет более 50%. Понятно, что в перспективе необходимо увеличивать в этом районе добычу и обработку рыбы на крупных судах. По мере того как будут исчерпаны резервы для базирования определенной части БМРТ на Камчатке, действие факторов, определяющих выгодность присписки БМРТ к портам ее и Сахалина, будет снижаться. А новые капитальные вложения здесь, как известно, значительно дороже, чем в Приморье. Поэтому в более далекой перспективе логично БМРТ, присписанные к портам Сахалина и Камчатки, в общем числе судов на Дальнем Востоке станут сокращаться.

Самая низкая в стране себестоимость добычи рыбы-сырца на камчатских средних траулерах (СРТ и СРТР) и мелких судах (МРС—80 л.с.) говорит об имеющихся на Камчатке резервах для более эффективной и широкой специализации рыбного лова, особенно колхозного, этими типами судов.

Развитие мелкого, среднего и крупного флота не должно противопоставляться друг другу в силу того, что такие суда могут действовать в различных районах.

Сейчас рыбная продукция с камчатских БМРТ после двойной переработки в Петропавловске поступает в порты Приморья, откуда по железной дороге следует до мест потребления. Затраты на обработку, сложную и длительную транспортировку этой продукции пре-

вышают себестоимость добычи рыбы-сырца примерно в 1,5 раза. Так, если себестоимость добычи центнера рыбы на СРТ, на которых вылавливается основная масса рыбы, составляет 23—24 рубля, то заморозка на производственных рефрижераторах и погрузка в море — 20—25, а транспортировка до районов Центра — 8—10 рублей. Одним из возможных путей снижения удорожания, связанного с транспортной камчатской рыбной продукцией, является сдача рыбы и рыбы-сырца, минуя Петропавловский порт, прямо из районов лова на крупнейшие транспортные рефрижераторы типа «Камчатские горы» и последующая транспортировка рыбной продукции морским путем через Индийский океан в порты Балтийского или Черного морей. В этом случае по железной дороге грузы будут следовать до мест потребления только 1—2 тысячи километров (в районах Центра) вместо 8—9 тысяч по Транссибирской магистрали из Владивостока. Предварительные расчеты показали, что доставка рыбной продукции из портов Приморья в центральные районы морским путем имеет большие преимущества: себестоимость транспортировки в 2,5 раза, а капитальные вложения в расчете на тонну грузоподъемности в среднем за год у рефрижераторов в 1,4 раза ниже, чем у изотермических железнодорожных вагонов.

Судоремонт — существенный элемент народнохозяйственного комплекса Камчатки. Район специализируется на межрейсовом и текущем ремонте БМРТ, большим и малом ремонте среднего и мелкого флота Дальнего Востока. На Петропавловской судоремонтной верфи создан специализированный цех по агрегатному ремонту двигателей внутреннего сгорания. Это позволило сократить сроки ремонта дизелей и механизмов в 3 раза, снизить его себестоимость в 1,5 раза при сохранении численности работающих на 30—35% по сравнению с индивидуальным ремонтом. Однако широкое распространение агрегатного ремонта сдерживается отсутствием обменного фонда и недостатком запасных частей. Последние в основном приходится изготавливать в подкустарных условиях, что обходится очень дорого. Например, производство поршня для дви-

тателей на месте обходится в 80 рублей, а на специализированном Камчатском заводе вместе с доставкой его на Камчатку — 65 рублей. Строительство специализированного завода по выпуску запасных частей для серийных судов в южной части Дальнего Востока способствовало бы решению этой проблемы.

При общем слабом уровне специализации и кооперирования судоремонта на Дальнем Востоке особенно большой ущерб несут предприятия Камчатки, поскольку на изготовление литых и штамповых используется дорогое дальневосточное сырье, что усугубляет удорожание производства в условиях Севера. В связи с тем что ремонт судов производится на предприятиях широкого профиля, эффективность основного производства невысока. В этом одна из причин того, что за ряд лет возросла как средняя продолжительность ремонта промысловых судов среднего и мелкого флота, так и его стоимость.

Камчатская энергетика развивается в основном за счет привозного топлива, несмотря на то что здесь имеется достаточно энергоресурсы. Доля использования местных ресурсов (главным образом дров и незначительного количества угля и торфа) в энергобалансе области составляет 10—12%. Из-за дороговизны привозного топлива, а также малой эффективности мелких энергоустановок себестоимость выработки электроэнергии за них колеблется от 6 до 9 копеек за киловатт-час. Электрооборуженность труда в промышленности Камчатки остается в 4—5 раз, а в рыбной — в 2,5—3,5 раза ниже, чем в среднем по стране. В настоящее время в момент пиковой нагрузки дефицит мощности достигает 8—10 мегаватт. Централизованное теплоснабжение отсутствует. Отдельные котельные обеспечивают водным отоплением лишь около 30% жилого фонда Петропавловско-Камчатского. Процент жилой площади, оборудованной горячим водоснабжением, в Камчатской области в несколько раз ниже среднего по РСФСР.

Для производства тепла в котельных сжигается в основном уголь. В среднем за год на Камчатку его завозится около 900 тысяч тонн, преимущественно с Сахалина, на что расходуется примерно

5 миллионов рублей при общей стоимости доставки всех видов топлива более 12—13 миллионов рублей.

Исследования, проведенные рядом проектных институтов, показали, что наиболее эффективным для тепло- и электрификации важнейших камчатских потребителей является использование ресурсов Большебеганых и Паратунских термальных вод при условии строительства Кроноцкой ГЭС. В качестве конкурирующих вариантов рассматривалось сооружение ГРЭС в Круторовском на местных углях, крупной ТЭЦ в Петропавловско-Камчатском на привозном мазуте, а также расширение угольных разработок на Сахалине для камчатских потребителей (с учетом транспортировки угля) и др.

Приведенные затраты (при варианте использования геотермальных и водных ресурсов) в районе Петропавловска могут составить 2—2,5 копейки на киловатт-час электроэнергии и около 8 рублей на мегаватт-час теплотенергии, то есть будут в 6—7 раз ниже, чем сейчас. Осуществление этого мероприятия в пятилетии тормозится в основном двумя причинами: значительным объемом капитальных вложений (в 1,7 раза больше, чем на сооружение Круторовской ГРЭС, и в 2,5 раза больше, чем для ТЭЦ такой же мощности) и недостатком разведанных и утвержденных для этого варианта запасов геотермальных вод. Решением этой проблемы может быть постепенный ввод новых геотермических мощностей в том объеме, который позволяют утвержденные запасы термальных вод. Особенно важно теплофицировать Петропавловско-Камчатский, с тем чтобы набавиться от ввода дорогого сахалинского угля. В качестве первоочередного варианта следует осуществить строительство Большебеганой ГРЭС мощностью 25 мегаватт. Однако утвержденные промышленные запасы геотермальных вод Большебеганых источников не обеспечивают ввод электростанции такой мощности. Это же тормозит и строительство крупных теплоизо-парниковых комбинатов, прежде всего в районе Средней Паратунки.

При использовании геотермальной энергии можно расширить народнохозяйственный комплекс района. В частности, создание парникового и теплич-

ного хозяйства позволит отказаться от завоза овощей, а в дальнейшем и снизить или прилегающие районы Севера.

В рационализации структуры нуждается лесная и деревообрабатывающая промышленности Камчатской области. Деревообработка здесь специализирована на рыбной таре и пиломатериалах, что не полностью соответствует сортументу заготавливаемой древесины, препятствует комплексному использованию лесных ресурсов района. Из 400 тысяч кубометров заготавливаемой в долине реки Камчатка древесины 180 тысяч, или 45%, не проходит обработки (мелкотоварник и дрова). Кроме того, не находят применения отходы древесины. Все это значительно снижает эффективность основного производства. В результате завозная тара оказывается дешевле местной.

Для повышения эффективности деревообработки целесообразно снизить в ней долю щиповой тары, потребность в которой значительно сокращается в связи с увеличением выпуска паровой, охлажденной и мороженой рыбы, транспортируемой обычно в картонной таре. По расчетам, производство кубометра тарного картона вместо кубометра щиповой тары экономит 11 кубометров круглого леса, по себестоимости продукции — 35,7 рубля, по капитальным вложениям — 10,4 рубля. Следует провести расчеты целесообразности замены деревянной тары картонной и использования мелкотоварника, дров, отходов лесопиления для организации цеха по его производству. Ввиду большой потребности в тарном картоне (более 1,5 миллиона ящиков в год только для рыбной промышленности) данная продукция найдет здесь сбыт, что будет способствовать повышению эффективности деревообработки.

Пока еще не ясна эффективность использования местных вяжущих материалов для изготовления цемента. На базе перлитов-открытого в 1960 году крупнейшего Начинского месторождения можно получить эффективные легкие заполнители для бетона и снизить в области расход, а значит, и завоз цемента на 20%. По подсчетам, стоимость квадратного метра стены из перлитобетона на 40% ниже, чем из шлакобетона. Запасы перлитового

сырья настолько значительны, что за счет их можно удовлетворить местные потребности и обеспечить вывоз. Сооружение установок по лущению перлита в мелких масштабах в других районах — целесообразно, ибо там имеется местное эффективное сырье, например туфы на Западной Камчатке. Не исключена возможность экспорта перлитопороды в силу ее значительной транспортабельности (прежде всего в Японию).

Одновременно следует провести технико-экономическую оценку Лихосидского месторождения известняков и установить целесообразность использования карбонатного сырья этого месторождения для цементного производства. Возможность получения строительной и гидравлической извести, чистых материалов на базе этих пород уже доказана. Там, при организации на Камчатке автоклавного производства для выпуска силикатно-перлитовых изделий потребуются всего 8—10% извести от общего их объема. В результате завозной цемент можно будет заменить известью, которая потребуется в значительно меньшем количестве и может быть легко получена из камчатских месторождений.

Сильное хозяйство области за последние 10 лет достигло серьезных успехов. С 1959 года она отказалась от завоза картофеля и капусты. Решена проблема обеспечения населения и других овощей (за исключением томатов). Урожайность картофеля на Камчатке — наиболее высокая на Дальнем Востоке, а себестоимость производства одна из самых низких.

Вяжущей и еще не решенной является задача повышения доли свежих овощей в пищевом балансе населения района. Создание парников и теплиц, использующих отходы геотермальных ГЭС для обогрева грунта, позволит доращивать томаты, цветную капусту, а также подготавливать рассаду. Все это даст возможность более равномерно в течение года обеспечивать население области свежими овощами, резко снизить их себестоимость.

Значительно менее развиты в области другие отрасли сельского хозяйства. Производство зерна на Камчатке из-за неподходящих агроклиматических

условия практически отсутствуют. Животноводство, обеспечиваемое местным зернофуражом лишь на 10–15%, вынуждено развиваться на привозных кормах и концентратах. Удельный вес местного производства в потреблении молока, мяса, яиц составляет 30–35%. Для повышения эффективности животноводства следует значительно укрепить местную кормовую базу. Перевод крупного рогатого скота на малопроцентный способ откорма поможет значительно снизить долю привозных концентратов в рационе питания животных. Важная роль в повышении продуктивности свиноводства принадлежит использованию на корм рыбных отходов.

Северные районы Камчатки (Корякский национальный округ) будут и впредь специализироваться на оленеводстве и пушном промысле. При этом одним из актуальных вопросов является повышение роли клеточного звероводства ценных промысловых объектов: американской норки и ондатры, тем более что на Камчатке имеется возможность широко использовать для подкормки зверей отходы рыбной промышленности.

Наиболее рациональное направление специализации сельского хозяйства Камчатки — молочно-овощное с развитием птицеводства в пригородных зонах, а в национальных районах — оленеводство и пушное хозяйство.

Стержень промышленного освоения Севера, в том числе Камчатской области, являются транспорт и транспортные связи. Морской транспорт (основной в районе) постоянно пополняется новыми судами; Петропавловский порт оснащен современными средствами погрузочно-разгрузочной механизации. Однако остается еще не решенной проблема развития многочисленных мелких портовых пунктов, разросшихся по побережью полуострова.

Основная причина, определяющая низкую эффективность работы морского транспорта на Камчатке, — отсутствие оборудованных портубенин и слабая механизация погрузочно-разгрузочных работ. В связи с этим приходится осуществлять погрузку-выгрузку судов на рейде не только на Западном, но и на Восточном побережье Камчатки, что приводит к зависимости работы от по-

годных условий, простоям, снижению провозной способности флота, низкой оборачиваемости. Себестоимость погрузочных работ в портовых пунктах Камчатки в рейдовых условиях в 4–7 раз выше, чем обработки судов в портах.

Значительная часть (до 300 тысяч тонн в год) грузов, доставленных морским путем, разгружается вручную. Снижение затрат на погрузку возможно в том случае, если известная часть товаров будет поставлена в контейнерах, для выгрузки которых на плохоборудованный берег целесообразно создать суда-контейнеровозы и самоходные плавсредства. Такой метод транспортировки соответствует местным природно-экономическим условиям.

Эффективность народнохозяйственного комплекса должна определяться с учетом межрайонных связей Камчатки. Существующая структура хозяйства, основу которой составляет относительно материалоёмкая рыбная отрасль при слабом развитии обслуживающих отраслей, приводит к резкому преобладанию ввоза над вывозом (на тонну вывезенного груза на Камчатку возится 6–7 тонн). Это соотношение лишь в общих чертах показывает диспропорцию между уровнем специализации и комплексного развития. Однако тот факт, что резкое преобладание ввоза над вывозом не снижается в течение ряда лет, подтверждает наличие отставания обслуживающих отраслей. Так, производительность труда в них в несколько раз ниже, чем в основном производстве, в особенности на прибрежных рыбокомбинатах. Большой удельный вес в обслуживающих отраслях занимают мелочницы, отставшие в технико-экономическом отношении предприятия, где в большой степени используется ручной труд (энергостанции, мощности по распиловке древесины, сборе тары, сельскохозяйственные фермы). Выходом из положения является концентрация и модернизация обслуживающего хозяйства, специализация производства внутри области и кооперирование между районами Камчатки.

В структуре ввоза в район около 40–50% составляет малотранспортные грузы — уголь, стройматериалы. Причем доля их в общем ввозе не снижается, а по некоторым грузам,

например цементу, даже увеличивается. Это объясняется тем, что на год в год расширяется производство, строительство, а энергетика и стройиндустрия по-прежнему почти целиком базируются на привозном сырье.

Насущный вопрос комплексного развития хозяйства Камчатки — рациональное использование трудовых ресурсов. Как благоприятный сдвиг следует отметить значительное сокращение заезда сюда сезонных рабочих для рыбной промышленности (примерно в 2 раза в 1966 году по сравнению с 1959 годом) в результате смягчения сезонности рыбной промышленности и увеличения в производстве вторых и третьих классов семей рыбакон. Однако и сейчас затраты на перемещение и содержание сезонных рабочих составляют около 4,5–5 миллионов рублей.

Большое значение для рационального использования трудовых ресурсов и повышения производительности труда имеет его механизация и автоматизация. Тем не менее ручной труд еще широко применяется в хозяйстве Камчатки. Даже в таких технических передовых отраслях, как судостроение, рыбопереработка, не известны полностью «дворовские» приемы работы. Общий уровень механизации на судостроительных предприятиях, по данным Камчатрыбпрома, составлял до последнего времени немногим более 20%, а в рыбной промышленности на таких процессах, как посол рыбы, — 60, разделка — 70 и даже добыча рыбы — 80%, что гораздо ниже, чем в других районах страны. Значительная доля приходится в рыбопереработке на процессы, которые в рыбопереработке являются ручными работами по протирке и этикетировке, несмотря на то что использование одной этикетировочной машины позволяет экономить несколько миллионов рублей, а затраты на нее окупаются за три-четыре месяца.

Значительный резерв рационального использования рабочей силы кроется в улучшении структуры производства. Укрепление рыбокомбинатов, ликвидация мелких заводов уже привели к снижению доли непромышленного персонала на 40%. Причем при сокращении общей численности промышленно-производственного персонала, по данным Камчатрыбпрома, за истекшее семилет-

ие на 30% производительность труда (по выработке валовой продукции на одного работающего) возросла в 2,5 раза.

Большой эффект может принести более рациональная организация управления процессом хозяйственного освоения области. Как положительный момент следует отметить выделение обслуживающих отраслей — энергетика, лесной и деревообрабатывающей промышленности из состава рыбной промышленности в ведение отраслевых союзных министерств, которые более квалифицированно могут руководить их развитием. Следует также передать морской транспорт (портубенин, береговую погрузочно-разгрузочную механизацию) Министерству морского флота.

Необходимо в плановом порядке решать вопросы комплексного развития Камчатки. Министерство и ведомства работают здесь подчас разобщенно. Первичные наметки и разработку плана комплексного развития Камчатки могла бы осуществлять плановая комиссия области. Однако для ускорения развития экономики дальнего и других районов Дальнего Востока следует, на наш взгляд, создать специальный отдел в составе Дальплана.

Для решения комплексных вопросов развития Дальнего Востока целесообразно организовать постоянно действующие экономические совещания в крупных экономических районах с участием местных работников, представителей заинтересованных министерств и ведомств, советских организаций. Проведая плановые комиссии в качестве рабочего органа (без увеличения штатных единиц), следует наделить эти совещания правом контроля за выполнением принятых ими решений. Если подниматься на совещания вопросы будут иметь общереспубликанское или общесоюзное значение, их следует предварительно рассматривать, а рекомендации по ним утверждать в госпланах республик или Госплане СССР.

При более тесной увязке работы министерств и ведомств, представители которых будут ответственны за выполнение решений межотраслевого характера, можно будет не только предвидеть диспропорции в развитии народного хозяйства, но и своевременно устранить возможность их возникновения.

Об оценке размещения обрабатывающей промышленности

Воспроизведение
1 км 24

Правильность определения эффективности размещения производства во многом зависит от полноты учета всех связанных с ним затрат. Между тем при оценке вариантов размещения обрабатывающей промышленности не полностью учитываются сопряженные затраты: к ним относятся лишь расходы на развитие смежных производств без затрат на развитие замещаемых и сопутствующих производств.

Под сопутствующими понимаются производства, неизбежно возникающие в районе концентрации данной отрасли. Это может быть обусловлено технологической неразрывностью ряда производств, например лаваса и полупродукта диметилтерефталата; организационно-производственной и экономической целесообразностью межрайонного расчленения некоторых внутрирайонных комплексов, например «куста» предприятий в электротехнической промышленности; необходимостью комплексного использования малотранспортных отходов (производство серной кислоты из сернистых газов на заводах цветной металлургии), радио-нального использования рабочей силы (предприятия, использующие ивонский труд в районах с развитой добывающей промышленностью).

К чему приводит недоучет затрат на развитие замещаемых и сопутствующих производств, видно на примере нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

В настоящее время принято считать, что нефтепереработка тяготеет к районам потребления нефтепродуктов, ибо транспортировка их обходится дороже, чем нефти. Действительно, если себестоимость переноски ее по мощному трубопроводу составляет 0,02 копейки, а капиталовложения — 0,24 копейки на тонно-километр, то транспорт тонны нефтепродуктов составляет в среднем соответственно 0,1 и 0,8 копейки за тонно-километр (мазут — 0,15 и 0,99 копейки на тонно-километр). В этих условиях затраты на переноску нефти на 1000 километров составят

0,2 рубля по эксплуатационным издержкам и 2,4 рубля по капиталовложениям против 0,9 и 7,2 рубля на транспорт нефтепродуктов.

Поэтому в имеющихся проектировках на перспективу намечается часть нефти Западно-Сибирской низменности перерабатывать в Европейской части страны. Однако при этом не учитывается, что, во-первых, размещение нефтепереработки в Европейской части СССР неизбежно приводит к размещению здесь нефтехимических производств с высоким потреблением топлива и усилению его дефицита; во-вторых, ориентация на размещение НПЗ в районах потребления с минимумом издержек на транспорт нефти и нефтепродуктов ограничивает концентрацию как самой нефтепереработки, так и нефтехимии и сдерживает специализацию НПЗ в соответствии с особенностями нефти; в-третьих, пониженный отбор светлых нефтепродуктов приводит к увеличению потребностей в сырой нефти.

Учет затрат в нефтедобывающей, нефтехимической и топливной промышленности, выступающих в качестве сопутствующих отраслей, позволяет предложить другой вариант размещения НПЗ на базе западносибирской нефти. Нефть должна передаваться на юг и юго-восток по мощным нефтепроводам в зону экономического сбыта каменноугольных углей, где следует создать «кусты» крупнейших нефтеперерабатывающих заводов (мощностью до 24 миллионов тонн) с глубоким отбором светлых нефтепродуктов и высоким выходом нефтехимического сырья с последующей его переработкой на наиболее энергоемкие виды химической продукции. Правда, полученный при этом мазут и все светлые нефтепродукты придется транспортировать в Европейскую часть на расстояние до 3—4 тысяч километров (в расчете принято 3500 километров), тогда как расстояние транспорта нефти в сибирском варианте размещения НПЗ по сравнению с европейским сокращается лишь на 1000 километров.

При этом в зависимости от разницы в глубине отбора светлых продуктов уменьшается объем добычи и переработки нефти. Нами принято увеличение отбора светлых нефтепродуктов в сибирском варианте с 55 до 70%, что в расчете на 10 миллионов тонн их дает сокращение потребности в сырой нефти с 18,2 миллиона до 14,3 миллиона тонн, или на 3,9 миллиона тонн. Соответственно сокращаются и объемы переработки нефти, что с учетом повышения мощности НПЗ с 12 миллионов до 24 миллионов тонн дает некоторую экономию текущих и единовременных затрат, несмотря на повышение удельных показателей в связи с широким развитием вторичных процессов.

С учетом затрат по очистке дымовых газов в расчете приняты следующие

показатели на переработку тонны нефти (в рублях):

	Европейский вариант	Сибирский вариант
Себестоимость	5,1	5,7
Капиталовложения	15,4	17,8

Показатели по добыче нефти приняты равными 3 рублям по себестоимости и 65 рублям по капиталовложениям. В соответствии с названными показателями затраты в нефтяной промышленности по двум вариантам в расчете на 10 миллионов тонн светлых нефтепродуктов, потребляемых в Европейской части страны, получились следующие (см. таблицу 2).

Таблица 1
(в млн. руб.)

Производство	Европейский вариант		Сибирский вариант		Перерасход (+) или экономия (-)	
	себестоимость	капиталовложения	себестоимость	капиталовложения	себестоимость	капиталовложения
Добыча нефти	54,6	1183,6	42,9	929,5	-11,7	-253,5
Транспорт нефти	9,1	169,2	5,4	64,4	-3,7	-44,8
Переработка нефти	92,6	279,7	81,6	254,9	-11,0	-24,8
Транспорт нефтепродуктов	—	—	42,5	340,2	+42,5	+340,2
Итого	156,3	1571,9	172,4	1589,0	+16,1	+17,1

Таким образом, сибирский вариант приводит к перерасходу текущих и единовременных затрат и поэтому как будто бы неэффективен. Но если учесть изменения народнохозяйственных затрат в топливной промышленности, то результат будет иным (см. таблицу 2).

Это объясняется изменением структуры топливного баланса страны в связи с сокращением в сибирском варианте масштабов производства мазута (в нашем примере с 5,45 миллиона до 2,15 миллиона тонн, или на 4,55 миллиона тонн условного топлива). Недостаток мазута следует компенсировать добычей угля. При этом в связи с более широким развитием вторичных процессов увеличатся ресурсы углеводо-

родного сырья в сибирском варианте с 1,27 миллиона до 2,14 миллиона тонн (в расчете принято повышение выхода нефтехимического сырья с 7 до 15%). Увеличение ресурсов нефтехимического сырья в Сибири не только позволяет сократить масштабы развития нефтехимии в Европейской части страны за счет отказа от строительства сравнимого завода, но и создает предпосылки для отказа от размещения там нефтехимических производств на других НПЗ, высвобождающих ресурсы бутан-бутиленовой, пропан-пропиленовой фракции и других углеводородов для повышения качества моторных топлив.

При расходе на переработку тонны нефтехимического сырья (в синтетиче-

ский лакокрасочный, волоконный, пресс-порошки и т. д.) 5 тонн условного топлива потребность в нем в Сибири увеличивается на 10,7 миллиона тонн, что на 6,15 миллиона тонн условного топлива превышает уменьшение производства макулатуры и позволяет не только заместить его дешевыми каменноугольными углями, но и соответственно снизить потребность в более дорогом топливе в Евро-

пейской части страны. Одновременно следует учесть экономию от сокращения перевозок 3,3 миллиона тонн макулатуры в Европейской части СССР (в расчете среднее расстояние перевозки макулатуры 500 км, себестоимость и капитало-вложения на тонну условного топлива в европейских районах в Сибири соответственно 3,0, 10,0 и 20,0, 40,0 руб.).

Таблица 2
(млн. руб.)

Показатель	Европейский вариант		Сибирский вариант		Перерасход (+), экономия (—) в сибирском варианте	
	себестоимость	капиталовложения	себестоимость	капиталовложения	себестоимость	капиталовложения
1	2	3	4	5	6	7
Компенсация макулатуры каменноугольным углем . . .	—	—	13,7	91,0	+13,7	+91,0
Транспорт макулатуры . . .	2,5	16,3	—	—	— 2,5	—16,3
Затраты на энергетическое топливо . . .	61,5	246,0	18,5	123,0	—43,0	—123,0
Итого . . .	64,0	262,3	32,2	214,0	—31,8	—48,3

В результате каждые 10 миллионов тонн светлых нефтепродуктов, получаемых из тиоменой нефти в европейских районах страны на нефтеперерабатывающих заводах мощностью 12 миллионов тонн и отборе светлых порода 55%, потребляемых на месте, требуют на 15 миллионов рублей эксплуатационных расходов и на 31,2 миллиона рублей капитальных вложений больше по сравнению с завозом этих нефтепродуктов с НПЗ мощностью 24 миллиона и отборе светлых около 70%, размещаемых в юго-восточных районах Западной Сибири. При этом еще не учтена экономия от специализации НПЗ, увеличения единичной мощности оборудования в нефтепереработке и нефтехимии, а также от сокращения водопотребления и сброса загрязненных стоков в европейских районах страны.

Приведенный расчет носит ориентировочный характер, однако дает основание утверждать, что так называемый принцип рационального размещения нефтепереработки в районах потребления на основе сопоставления затрат на

транспорт нефти и нефтепродуктов методологически недостаточен.

Выводом из приведенного расчета вывод не изменится и в случае учета влияния таких факторов, как перерасход заработной платы, удорожание стоимости строительства и затраты на вывоз химической продукции в западные районы страны. Более того, если в Западной Сибири не развивать нефтепереработку и нефтехимию, то придется развивать замещающие или производств — менее энергоемкие и более трудоемкие, что сейчас и делается. Тем самым преимущества сибирского варианта возрастают.

Аналогичное положение и в размещении предприятий черной металлургии. Господствует мнение, что решающим фактором здесь является наличие железорудной базы, ибо расход концентрата на тонну чугуна достигает полутона и более тонн при расходе кокса 0,4—0,5 тонны. Но если учесть сопутствующее производство (химическое, тяжелое машиностроение и т. д.), то расход угля на тонну чугуна

достигает 2—2,5 тонны и оказывается, что металлургический завод должен тяготесть к районам дешевого топлива.

Что касается затрат на развитие смежных производств, то включение их в расчеты нередко квалифицируется как средство, обеспечивающее народнохозяйственный подход по сравнению с прежними методами планирования размещения производства. Но эта оценка применима лишь в части обоснования отраслевых пропорций.

Смежные производства можно подразделять на две группы. Размещение одних (динамичных) производств изменяется вслед за основной отраслью, других (статичных) нет. Например, изменение размещения заводов коксового топлива не влияет на географию производства каустической соды и целлюлозы. В то же время размещение производства тары следует за потребителем. Но если статичное смежное производство в своем размещении автономно от потребителя, то в разных вариантах размещения последнего будут изменяться только транспортные надерки на получение продукции данного смежного производства из района, где образуется ее избыток. Величина же текущих и единовременных затрат на выпуск продукции предприятия-смежника останется той же.

При динамичном смежном производстве в разных вариантах размещения потребителя будут меняться затраты как на доставку, так и на производство этой продукции. Но если смежное производство меняет свое размещение вслед за потребителем, то это означает, что порайонная дифференциация его затрат невелика и ею можно пренебречь.

Практически при размещении обрабатывающей промышленности проблема учета смежных производств сводится к определению затрат на доставку сырья, топлива и материалов в район размещения анализируемой отрасли от поставщиков, замыкающих баланс этого района по соответствующему ресурсу. Введение же в расчеты затрат на развитие самих смежных производств может исказить действительные народнохозяйственные затраты, возникающие в вариантах размещения анализируемой отрасли.

При обосновании эффективности развития машиностроения в Сибири обычно исходят из низкого себестоимости производства здесь основных конструктивных материалов — черных и цветных металлов, пластических масс, а также наличия крупных потребителей оборудования. Но развитие сибирского машиностроения не изменит размещения металлургии и химии, а повлияет лишь на масштабы вывоза металла и пластмасс на запад и завоза оттуда машин, а также на развитие основных отраслей специализации этого региона (через величину отвлечения трудовых ресурсов). Получаемая экономия на транспорте металла и машин должна быть соизмерена с ущербом, который наносит недополучение продукции соответствующей отрасли специализации.

Допустим, что в машиностроении годовой выпуск продукции на одного работающего составляет 10 тонн при потреблении 15 тонн конструктивных материалов, производимых в Сибири, и 5 тонн условного топлива. Текущие затраты на вывоз этого количества материалов и топлива на расстояние 4000 километров составят около 80 рублей. Надерки на завоз оборудования в Сибири из европейских районов страны (вместе с Уралом) на такое же расстояние, но в противоположном направлении составят около 10 рублей. Таким образом, организация указанного машиностроительного производства в Сибири обеспечивает снижение надерки примерно на 90 рублей. В производстве же энергетической продукции в расчете на одного работающего выпускается, допустим, тонне 10 тонн готовой продукции, а условного топлива расходуется 60—70 и более тонн. Затраты на вывоз 10 тонн, скажем, химических волокон составят 80 рублей, а на вывоз тонны — не менее 250 рублей.

Таким образом, отказ от развития данного машиностроительного производства в Сибири и переключение рабочей силы в энергоемкую отрасль при обусловленных параметрах обеспечит экономии текущих надерки: только на транспорт — примерно 80 рублей (250—80—90) в год в расчете на одного трудящегося. Поэтому в Сибири целесообразно развивать лишь те отрасли машиностроения, которые

характеризуются высоким потреблением сибирского металла и топлива в расчете на одного работающего.

Таким образом, из различных замещаемых, сопутствующих и смешных производств развитие последних требует наименьших издержек, в основном в связи с наименьшим затрат на перевозку их продукции. Из этого вытекает возможность допущения при оценке размещения обрабатывающей промышленности неизменной географии добывающих отраслей. Исключение составляет топливо, если в сравниваемых вариантах меняются объемы его потребления в зоне рационального сбыта малотранспортабельных каменно-угольных углей. Это связано с тем, что масштабы добычи последних зависят от размеров потребления топлива в зоне их сбыта. В подобной ситуации в расчеты следует вводить затраты на добычу каменноугольного и замещающего его топлива. Недочет затрат на развитие замещаемых и сопутствующих производств и широкое распространение узкоотраслевых расчетов привели к выдвинутой тезиса о том, что критерием эффективности размещения отдельного производства является минимум затрат общественного труда на единицу данного продукта, включая его доставку потребителю.

Известно, что при таком подходе выбор района размещения отдельного предприятия с точки зрения соответствующей отрасли проводится на основе сравнения затрат на доставку сырья, материалов, топлива и вывоз готовой продукции с издержками самого производства.

Поскольку подобные сравнения проводятся для отдельного производства (отрасли), рассматриваемого изолированно от других, то логическим результатом этих расчетов являются, например, выводы о том, что развитие обрабатывающей промышленности в районах нового освоения в большинстве случаев неэффективно ввиду переноса по заработной плате и капитальных вложений в промышленное и жилищно-бытовое строительство. Если же от них абстрагируются, то подавляющую часть производств обрабатывающей промышленности вследствие полного отнесения на них всех затрат на транспортировку

готовой продукции рекомендуются размещать почти в каждом крупном экономическом районе.

Объективной причиной недостаточности отраслевых решений является различная зависимость экономии разных производств от изменения районов их размещения. Наиболее чутко реагируют на эти изменения материалоемкие производства и меньше — трудоёмные. Поэтому обществу выгоднее пойти на дальние перевозки продукции трудоёмных производств, обеспечив концентрирование наиболее материалоемких в самых благоприятных для их развития районах, ибо экономия на перевозках сырья и топлива перекрывает издержки на дополнительные перевозки готовой продукции трудоёмных производств. Например, в хлорцеллюлозной промышленности на одного занятого потребляется 3—4 тонны условного топлива, до 1,5 тонны сырья и выпускается с немалым более тонны готовой продукции; в производстве же вискозного шёлка сырья потребляется до 3 тонн, условного топлива — до 25, а выпускается готовой продукции 2,5 тонны.

По существующим отраслевым работам хлорцеллюлозные комбинаты рекомендуется размещать в Сибири, а производство вискозного шёлка — в европейских районах. Между тем обе рекомендации неправомерны. Размещение отдельного производства исходя из минимума затрат на единицу продукции предполагает, что уже доказана целесообразность использования сырьевых, трудовых и водных ресурсов отдельных районов и пунктов в данном производстве. Однако основная сложность всей проблемы размещения обрабатывающей промышленности как раз и заключается в определении направлений использования ресурсов каждого экономического района, в обосновании районов концентрации его отдельных производств, что и предопределяет в основном степень эффективности принимаемых решений.

Таким образом, критерий минимума затрат на единицу данного продукта для социалистического производства недостаточен. По нашему мнению, критерием эффективности размещения отдельного производства является минимум народнохозяйственных затрат на производство и доставку потребителю

тех видов продукции, которые создаются на базе использования соответствующего ресурса многоцелевого применения. В качестве последнего может выступать не только продукт, применяемый в разных отраслях в качестве сырья или основного материала, но и рабочая сила, а в ряде случаев территориальные и водные ресурсы.

Такая формулировка частного критерия эффективности размещения (поскольку речь идет не обо всем народном хозяйстве), с одной стороны, предполагает обязательность проведения межотраслевых сравнений, а с другой — предопределяет метод проведения их на основе применения соответствующих эквивалентов (то есть приведения затрат к единому количеству сырья и т. д.).

В возможности осуществления межотраслевого подхода к размещению отдельных производств заключается одно из важнейших преимуществ социализма, однако, в силу того что соответствующие решения подготавливаются в основном отраслевыми проектными организациями, это преимущество мы нередко упускаем. Обеспечить на практике межотраслевой подход к размещению отдельных производств можно уже сейчас, не дожидаясь построения территориальных моделей всего народного хозяйства. Достаточно в любой отраслевой расчет ввести затраты, связанные с размещением сопутствующих и замещаемых производств, чтобы приблизить эффективность принимаемых ре-

шений (в части выбора районов размещения отдельных отраслей) к уровню народнохозяйственной эффективности при некоторых незначительных отклонениях от оптимума.

В то же время обосновать районы размещения отдельных отраслей — значит предопределять состав районных комплексов производств обрабатывающей промышленности и направления их специализации. Получаемые при этом выводы полностью применимы и для определения очередности развития различных производств в данном крупном экономическом районе. Выводы же об эффективности развития отдельных производств в данном районе не зависят от того, насколько точно учтены затраты по транспортной, топливной и другим составляющим. Важно лишь, чтобы эти показатели были сопоставимы между собой и применялись для всех производств. Например, примем ли мы эксплуатационные расходы на тонну условного топлива в Западной Сибири на 4 или на 10 рублей ниже, чем в Поволжье, — все равно вывод об эффективности размещения энергоемких производств в Западной Сибири по сравнению с Поволжьем не меняется.

Изменение этих величин влияет на сроки окупаемости капитальных вложений при разных направлениях использования в районе соответствующих ресурсов, но сравнительная эффективность этих направлений практически не меняется.



А. Бакованов,
зам. министра
лесного хозяйства РСФСР

Полное использовать резервы производства предметов потребления

Народное хозяйство страны предвещает высокий спрос на изделия из лесоматериалов и продуктов их переработки. Используя низкозатратную мелкотоварную древесину, отходы лесозаготовок, лесопиления и деревообработки, предприятия лесного хозяйства могут значительно расширить выработку из древесины товаров народного потребления и изделий производственного назначения.

Предприятия министерства лесного хозяйства РСФСР выработают из древесины обоевые изделия, тару, простейшую мебель, кровельную шпелю, столярные и плитные изделия, черенки для лопат и граблей, топоры и много другой продукции (всего более 2 тысяч наименований). В 1966 году было выработано 1,2 миллиона топориков, 300 миллионов штук кровельной шпелю, 10,1 миллиона черенков для лопат и граблей, 180 тысяч саек, 200 тысяч топориков, 1,1 миллиона ошпанных коряк, миллионы садовых и виноградных кольев, на десятки миллионов рублей тарных, токарных, кухонных принадлежностей, детской мебели. В прошлом году при задании 9,5 миллиона рублей было выработано изделий из древесины на 97 миллионов рублей (на 22% больше, чем в 1965 году).

В 1966 году на эти цели было использовано более 2 миллионов кубометров низкозатратной и мелкотоварной древесины, свыше 900 тысяч кубометров древа, 300 тысяч кубометров отходов от лесопиления, деревообработки и лесозаготовок.

Производством этих товаров на предприятиях министерства в настоящее время занимаются 1235 специализированных цехов и мастерских. За 1967 год должно быть произведено товаров народного потребления из древесины на 112,5 миллиона рублей. План выполняется успешно, за четыре месяца выработано изделий на 40,5 миллиона рублей, что составляет 35% годового задания.

За 1966 год проектные институты «Созагипролесхоз», «Гипролеспроект» подготовили ряд типовых проектов цехов по производству товаров народного потребления из

древесины. В следующем году введено в эксплуатацию 120 цехов, построенных по таким проектам.

В текущем году на предприятиях министерства намечено «построить по типовым проектам за счет ссуд Госбанка и истреб в действие 200 цехов по производству товаров народного потребления. В ближайшие два-три года такие цехи должны быть построены в каждом лесхозе, леспроектном и лесничестве. Всего до конца пятилетки их будет построено 625. К концу 1970 года годовая выработка товаров народного потребления и изделий производственного назначения на предприятиях министерства должна достигнуть 200 миллионов рублей, то есть возрастает за пятилетку более чем в 3 раза. 23-24 мая этого года в Пензе состоялось Всероссийское совещание работников лесного хозяйства, которое обсудило дальнейшие меры по увеличению производства, расширению ассортимента и улучшению качества товаров народного потребления в системе Министерства лесного хозяйства РСФСР. В Ахунском лесхозе Пензенского управления лесного хозяйства участники совещания ознакомились с работой построенного за счет ссуд Госбанка типового цеха по производству товаров народного потребления и изделий производственного назначения. Он оборудован автоматическими и полуавтоматическими станками и поточными линиями, созданными репликационными и копирательными предприятиями Министерства лесного хозяйства РСФСР. Почти все оборудование цеха изготовлено на заводах министерства.

Участникам совещания была показана выставка, где было представлено более 2 тысяч изделий из древесины, присланных лесхозами и леспроектными Российской Федерации. На выставке были продемонстрированы разнообразные изделия, начиная от кухонных принадлежностей, плиточной мебели, обоевых и шпелных изделий и кончая сувенирами. Была отмечена добротность изделий, хотя все они изготовлены из отходов и стоят недорого.

Совещание показало, что предприятия, выработавшие товары народного потребления из древесины, получают большие прибыли и за этот счет осуществляют строительство жилья, культурно-бытовых объектов, оказывают материальную помощь своим работникам. В 1966 году от производства широкой выработки получено 13 миллионов рублей прибыли, в частности Красноярским управлением — 1 175 тысяч, Московским — 600 тысяч, Калужским — 450 тысяч, Пензенским — 400 тысяч рублей.

По-хозяйски используя отходы производства и получая соответствующую прибыль от реализации изделий, выработанных из отходов, предприятия получают дополнительные возможности для улучшения ведения хозяйства поскольку 60% фонда широкой расходуется на расширение производства (организацию и строительство новых цехов и участков по производству товаров народного потребления, замену и модернизацию оборудования, реконструкцию цехов), на улучшение качества товаров и изделий, а также на строительство и ремонт жилищ домов сев выделенных капитальных вложений, 35% — на презервирование инженерно-технических работников, рабочих и служащих предприятий, приносящих непосредственное участие в организации и расширении производства товаров народного потребления и изделий производственного назначения. Средства из этого фонда могут быть направлены и на культурно-бытовые нужды рабочих, ИТР и служащих предприятий, на строительство детских учреждений и яслей лагерей, расширение и оборудование столовых, буфетов, приобретение для них инвентаря, на физкультурные мероприятия и другие цели.

Очень важно и то, что не используемые по каким-либо причинам до конца года средства фонда широкой выработки в распоряжении предприятий на следующий год. За счет фонда широкой выработки Эвровский лесхоз Пензенского управления лесного хозяйства за последние три года построил и ввел в эксплуатацию лесопильный цех, деревообрабатывающую мастерскую, цех токарных и шлифовальных работ и ряд других объектов. Построены и введены в эксплуатацию 900 квадратных метров жилой площади и ряд культурно-бытовых строений, приобретено большое количество оборудования.

За счет этих же источников Эвровский лесхоз Пензенского управления ввел 1100 квадратных метров жилой площади, построил деревообрабатывающую мастерскую, гараж, контору, детский сад и другие объекты.

Увеличение производства товаров народного потребления — один из важных путей развития лесного хозяйства в условиях перерыва предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования

производства. В системе министерства выпуском или занято 1333 лесхоза, 194 лесопрохоза и лескомбината, 45 химлесхозов и сырьевых контор.

Объединение задач лесоводства и производственно-промышленной деятельности в лесхозе и леспроектном эффективно во всех отношениях, и в первую очередь в многогранном использовании лесных богатств. Особенно благоприятно объединение и кооперирование лесных хозяйств с производством по переработке древесины. Это тут обеспечивает условия хозяйственного расчета предприятия, отказ от сотен миллионов рублей безденежных ассигнований государства на развитие лесного хозяйства. Это подтверждается опытом 40 предприятий министерства, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования производства.

Все они справились с заданием по реализации продукции и прибыли. Сверх плана реализовано продукции на 1110 тысяч рублей.

Успешное решение задачи по резкому увеличению производства товаров народного потребления невозможно без поднятия технического уровня производства, механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования инструментов, оснащения цехов новыми станками, механизмами, полуавтоматическими линиями, различными технологическими приспособлениями. Однако, к сожалению, научно-исследовательские и проектные институты Государственного комитета лесного хозяйства СССР Министров СССР не занимаются разработкой новых станков, агрегатов, полуавтоматических линий для переработки тонкомерной, фантовой древесины, получаемой от рубки ухода за лесом и рубок главного пользования.

Достаточно сказать, что Всесоюзный научно-исследовательский институт деревообработки создает машиностроения Министерства, станкостроительные институты лесной промышленности СССР не имеет лабораторий, которая бы занималась разработкой и созданием агрегатов, станков для переработки такой древесины.

В цехе заводов деревообработки лесхозов и леспроектных на основном только лесопильные рамы, круглопильные станки для продольной и поперечной распиловки бревен, досок, брусьев. В результате не решаются многие важнейшие проблемы механизации производства, в частности выработки плетеных и шпелных изделий, токарных изделий из мелкотоварной древесины. Все еще недостаточно изучается спрос населения на продукцию из древесины. Устранение этих недостатков возможно, если предприятия лесного хозяйства резко увеличат производство предметов народного потребления. Возможности для этого есть.

Н. Волюцкий

Повысить роль финансовых балансов в планировании

Глубокая и тщательная разработка народнохозяйственных балансов — важнейшее условие обеспечения правильных пропорций в развитии отдельных отраслей и участков хозяйства.

Важное место в системе народнохозяйственных балансов занимает баланс финансовых ресурсов государства. Он охватывает полностью все средства, мобилизуемые и используемые предприятиями и хозяйственными организациями государственного сектора народного хозяйства. В бюджете же они получают только частичное отражение. Так, в 1965 году в доходах и расходах бюджета было отражено не более 80% мобилизуемых хозяйством ресурсов и меньше двух третей направленных на его развитие вложений и затрат. С переводом предприятий на новый порядок планирования доля прибыли, оставшаяся предприятиям на развитие производства, совершенствование техники, материальное поощрение работников и улучшение условий их труда в балансе финансирования не будет учитываться, а следовательно, в частиности безвозвратное финансирование капитальных вложений и возмещение из бюджета допущенных убытков, будет сокращаться. В связи с этим, а также с расширением финансовой самостоятельности предприятий финансовое значение баланса финансовых ресурсов как метода обеспечения соотносительности между всей совокупностью ресурсов государства и потребностью в них будет возрастать.

Средства колхозов, кооперативных и общественных организаций учитываются в финансовом балансе только в той части, которая поступает в бюджет в виде налогов, взносов и затрат колхозов, кооперативных и общественных организаций, производимые ими за счет собственных средств, в баланс финансовых ресурсов не включаются. В расходной части баланса учитываются бюджетные средства, направляемые на поддержание кредитных ресурсов банков до размеров, необходимых для кредитования народного хозяйства, и том числе колхозов и кооперативов. Таким образом, баланс финансовых ресурсов получают отражение (как уменьшение доходов или увеличение расходов государства) и все остальные льготы и выходы финансовой помощи, предоставляемые государством колхозам и кооперации, например повышение цен на сельскохозяйственную продукцию или снижение подоходного налога с колхозов.

В свете современных задач, стоящих перед народнохозяйственным планированием, на наш взгляд, еще нельзя ограничиваться составлением финансового баланса только по государственному хозяйству. Наряду с ним теперь нужна разработка балансов хозяйственной системы и каждого финансово-кредитного института в образовании и использовании, аккумуляции и распределе-

но сектора народного хозяйства, но и все ресурсы колхозов и кооперации, а также средства профессиональных союзов и других общественных организаций.

Необходимость в таком балансе вызывается возрастающей ролью экономических расчетов в плановом проектировании и изучении их обоснования. В частности, она диктуется двумя обстоятельствами. Во-первых, за последние годы намного возросло значение колхозов и их финансов в экономике страны. Они быстро переходят от подчинительного к чисто хозяйственному хозяйству. Достаточно вспомнить, что денежные доходы колхозов увеличились с 3,8 миллиарда рублей в 1953 году до 19,9 миллиарда рублей в 1965 году, то есть в 5,2 раза. Поэтому все более настоятельно требуются финансовые ресурсы колхозов в целях экономических расчетов, а следовательно, и в балансе финансовых ресурсов страны.

Во-вторых, было бы неправильно ограничить со счетов участие колхозов, кооперативных и общественных организаций в финансировании социально-культурных мероприятий. В 1965 году их ресурсы составляли 12,5% от общих затрат на эти цели.

То обстоятельство, что в настоящее время наряду с финансовыми планами государственных предприятий и организаций составляются сводные финансовые планы колхозов, кооперативных систем и общественных организаций, не исключает необходимости составления финансового баланса, а общий баланс. Только в этом случае может быть достигнута обязательная для планомерного развития народного хозяйства полная взаимосвязь образования и использования всех финансовых ресурсов страны.

Одна из главных задач финансового ресурса двух секторов народного хозяйства — государственного и колхозно-кооперативного — значительно повысит его контрольное и познавательное значение, будет способствовать финансовому и народнохозяйственному планированию. Расширенный таким образом баланс является балансом финансовых ресурсов социалистического хозяйства в целом.

Очень важно, что вложение в финансовый баланс ресурсов колхозов и кооперации будет обеспечивать сопоставимость показателей баланса в их динамике, неосуществляемая в настоящее время без специальных пересчетов при изменении состава государственного хозяйства, например при объединении колхозов. Без колхозов или при передаче предприятий промышленной кооперации местной промышленности и т. п.

Баланс финансовых ресурсов социалистического хозяйства, мы считаем, надо строить так, чтобы он охватывал роль каждой хозяйственной системы и каждого финансово-кредитного института в образовании и использовании, аккумуляции и распределе-

нии финансовых ресурсов, то есть развернуто.

Исходя из изложенного, подлежащее применению в настоящее время на практике схемы доходной части финансового баланса следовало бы дополнить статьей «ресурсы колхозов», в скобках — ввести самостоятельные графы для отражения ресурсов и их использования не только государственным предприятиями и организациями, как это делается теперь, но и кооперативными системами, общественными организациями, а также финансовыми и кредитными институтами (бюджет, долгосрочный и краткосрочный кредит и др.). Кроме того, по обеим сторонам баланса целесообразно ввести следующие заголовочные статьи: увеличение кредитных вложений в народное хозяйство за счет прироста средств хозяйства в кассы банков в собственных средства кредитных учреждений; средства, передаваемые в другие финансовые планы и финансово-кредитные институты.

Далее пояснения по поводу содержания тех статей, которые дополнительно предлагается ввести в схему финансового баланса.

По колхозам колхозники получают зарплату на денежную оплату труда и на allocation по общему правилу (а таких теперь большинство), в баланс учитываются те же финансовые ресурсы, что по союзам и другим государственным предприятиям: прибыль, амортизационные отчисления и т. д. Статья «ресурсы колхозов» представляется для учета средств остальных колхозов. В ней должны отражаться вложения, которые направляются в капиталы колхозов, а также вложения в чистым доходом колхозов, направляемые на капитальные вложения, прирост собственных оборотных средств, затраты на общественные нужды, в частности отчисления в страховые и пенсионные фонды, вложения в финансовую систему, а также средства, расходуемые на капитальный ремонт.

По скобкам единственной (для каждого года) графы действующей схемы сводного финансового плана развертываются на несколько граф, чтобы показать те хозяйственные системы и финансово-кредитные институты, которым создаются или аккумулируются, распределяются или используются финансовые ресурсы. При такой структуре скобкам можно было бы дать любую нужную детализацию. Например, вслед за графой «по сводному финансовому плану государственных предприятий и хозяйственных организаций» могут быть выделены отрасли хозяйства (или в приложении) отрасли хозяйства, отрасли промышленности, министерства, ведомства и т. д.

Первая из заголовочных статей введена для учета в доходной части баланса прироста средств хозяйства и собственных средств кредитных учреждений, направляемых на увеличение кредитных вложений в расходной — увеличение кредитных вложений за счет этих ресурсов. Сделано это во избежание повторного счета одних и тех же средств. Вносимые за баланс ресурсы являются главным образом средствами, имеющими свободный характер, то есть

органов и накопленный базис, учитываемых по основным статьям. Баланс и статьи о прибыли, амортизации, прочих доходах хозяйства. Вторая заголовочная статья должна показать финансовые взаимоотношения различных хозяйственных систем и отдельных хозяйственных организаций.

Дополнением таким образом схемы баланса финансовых ресурсов народного хозяйства покажет те каналы, по которым мобилизуются в финансовый фонд чистый доход социалистического общества, и те каналы, по которым он используется, а также основные процессы его перераспределения через финансово-кредитную систему. Станет возможным раздельно показывать роль каждого из этих процессов в доходах сектора — отдельных хозяйственных систем и отраслей хозяйства в создании и использовании финансовых ресурсов. Можно будет видеть, как складывается баланс каждого из общественных и в общем сводных финансовых планов и планов финансовых институтов. Это имеет большое практическое значение.

Допустим, что по расчетам общего финансового баланса оказывается избыток финансовых ресурсов. Чтобы избежать их изъятия, как можно его направить, необходимо знать, как он образуется и аккумулируется. Когда этот избыток при действующих финансовых связях и отношениях складывается в бюджет, государство имеет право обратить его на различные дополнительные мероприятия. Но если он оказывается у колхозов, то его могут использовать, как правило, только сами колхозы и лишь в какой-то мере через кредитную систему, что высвобождает на другие цели государственные средства, сосредоточенные в бюджете.

Баланс финансовых ресурсов социалистического хозяйства с разработкой его показателей по хозяйственным системам, финансовым институтам и отраслям экономики на наш взгляд, целесообразно и в первое время составлять после утверждения народнохозяйственного плана и бюджета на планируемый год. Эта работа должна проводиться совместно ЦСУ СССР с участием Министерства финансов СССР, Госбанка, Статбанка и ЦСУ ЦСР. Разработанный во всех деталях баланс будет служить базой для наблюдения за выполнением плана в течение года.

На ЦСУ СССР следует возложить составление отчетных балансов финансовых ресурсов социалистического хозяйства на основе годовых отчетов по бюджету и другим финансовым институтам и также же отчетов хозяйственных организаций. Организация балансов представляет большой практический интерес, поскольку реальная действительность всегда богаче и сложнее плана. Они будут нужны и для анализа выполнения народнохозяйственного плана и для финансовой программы за минувший период.

Для разработки планов на будущее время. Может возникнуть вопрос: а не будет ли работа по балансу финансовых ресурсов социалистического хозяйства дублировать расчеты по балансу народного хозяйства?

национального дохода? Нет, не будет, так как последние носят более общий характер. Так, они показывают воспроизводство и движение всего общественного продукта, в том числе и той его части, которая потребляется и накапливается в натуре, не принимая денежной формы и не порождая финансовых отношений. Кроме того, балансы народного хозяйства и национального дохода охватывают не только государственный и колхозно-кооперативный, но и индивидуальный сектор. Следовательно, баланс финансовых ресурсов социалистического хозяйства не подменяет балансов народного хозяйства и национального дохода. Но сам он, равно как и балансы денежных доходов и расходов населения, безусловно, нужен в качестве вспомогательных расчетов для составления указанных балансов.

Отличие от балансов народного хозяйства и национального дохода, которые по

необходимости содержит много условных расчетов (определение продукции единичных и подобных индивидуальных хозяйств, оценка использования в натуре части социалистической продукции и др.), расчеты по балансу финансовых ресурсов социалистического хозяйства в значительно большей степени могут быть основаны на прямых отчетах как плановых показателях. Их проще разработать, легче и быстрее уточнить по мере изменения протектировки по тем или иным разделам народнохозяйственного плана. Поэтому баланс финансовых ресурсов социалистического хозяйства, не давая ответа на все те вопросы, которые могут быть освещены с помощью балансов народного хозяйства и национального дохода, является по сравнению с ними более мобильным для контрольной экономической проверки производств, народнохозяйственного плана и анализа его выполнения.

Ю. Артемов,
Г. Баранова

Премия и моральные стимулы

При подготовке предприятий к переходу на новые условия планирования и экономического стимулирования необходимо совершенствовать систему премирования рабочих за фонда зарплаты, с тем чтобы обеспечить более тесную связь премирования с результатами труда каждого работника.

Известно, что основная часть премий рабочим связана с фондом заработной платы. В настоящее время установленный предельный размер премии может достигать 40% основного заработка, что вполне достаточно для эффективного поощрения рабочих за конкретные результаты труда. Однако средние размеры премий рабочим по отраслям промышленности фактически составляют не более 7—10% их заработка. Это обусловлено как невыполнением установленных показателей, так и несовершенством применяемых систем премирования.

Новый порядок материального стимулирования, сохраняя для рабочих премирование за счет фонда заработной платы, создает возможность роста их премий за счет прибыли. Это позволяет теснее увязать премирование рабочих за их непосредственные результаты с общими итогами работы предприятия.

На большом числе предприятий, работающих в 1966 году по новой системе, удалось установить в премиальной ведомости. Однако возможности были использованы далеко не полностью.

В соответствии с решениями сентябрьского Пленума значительные изменения в систему премирования введены у технических работников и в службах. Размер их премий зависит от результатов

работы каждого работника и коллектива в целом. Все это, естественно, приводит к росту размера премий. Однако покаатели премирования должны быть выбраны таким образом, чтобы наиболее полно отражать особенности труда той или иной категории НТР. Необходимое это условие порождает управленческому автоматизму в премировании, ослабляет стимулирующую роль последнего, превращая его в гарантированную доплату к основной заработной плате.

Премии по своему назначению должны стимулировать труд только отличившихся работников, в связи с чем целесообразно ограничить круг тех, кому они предоставляются. Это создает возможность увязать размеры премий и повысить эффективность премирования.

Как показывает практика, возможности получения премий на небольших предприятиях значительно больше, чем на крупных, выпускающих широкую номенклатуру изделий. Это объясняется тем, что предприятия с большими масштабами производства и высокой численностью занятых сложнее обеспечить выполнение этих показателей и в условиях премирования. С переходом на новую систему планирования и экономического стимулирования круг условий премирования значительно сужается, что будет содействовать выравниванию возможностей получения всех групп предприятий. Вместе с тем отдельные предприятия с высоким уровнем технической оснащенности и организации труда иногда располагают меньшими резервами дальнейшего улучшения показателей выполнения основных производственных фондов и роста накоплений. По-видимому, при

группировке предприятий и разработке для них нормативов отчислений в поощрительные фонды нужно принимать во внимание не только плодородность вытекающей продукции и исходные технико-экономические условия производства в момент перехода на новую систему, но и имеющиеся у предприятий возможности для обеспечения роста важнейших показателей в ближайшем после этого году.

Наряду с повышением роли премий, выданных всем категориям работников за текущие результаты производства, важно поднять значение и единовременных поощрений за выполнение особо важных производственных заданий. Они распространяются не на весь коллектив, а на отдельные группы работников, выполняющих те или иные производственные задания. Поэтому важно, чтобы средства, выделяемые на эти цели, сосредоточивались для вознаграждения труда только тех работников, которые своим личным вкладом обеспечили успешное выполнение этих заданий. Веления премий конкретным исполнителям должны быть, но отдавать долю личного вклада каждого из них; здесь нельзя допускать уравнилельного подхода. Важно также, чтобы работники, получив особые задания, заранее являлись премиями, которую они получают при выполнении его в срок.

Это в равной мере относится к премированию за создание и внедрение новой техники, осуществляемое из фонда премирования за нее. Нередко предприятия из желания «никого не оставить» охватывают этими премиями как можно более широкий круг работников, что приводит к уменьшению сумм премий. Это касается в первую очередь рабочих, у которых они достигают 30—40% заработка. Как показывает опыт, среди премируемых высокий процент лиц, лишь содействующих внедрению новой техники (работники планового отдела, отдела труда и зарплаты, снабженцы и т. п.). В ряде случаев премии, выдаваемые им, оказываются ниже, чем лицам, непосредственно создающим и внедряющим новую технику. Существенным недостатком при выплате этих премий является также значительный разрыв между премиями за создание новой техники и сроком премирования.

Нередко на предприятиях отсутствует ясность премирования. Поскольку премия выплачивается не в те сроки, что и заработная плата, ее порой трудно выдать в общей суммарной сумме, а у работников создается впечатление, что это простая надбавка к нему. Целесообразно установить такой порядок выплаты, при котором каждому работнику была бы ясна и размер основного заработка, так и премия. Список премируемых работников должен быть известен коллективу, что является не только дополнительным стимулом к труду, но и формой общественного контроля за правильностью при-

суждения премий. Все это относится также к выплате единовременных поощрений за выполнение особо важных производственных заданий, годовых вознаграждений за счет прибыли и преемственности.

В отдельных случаях при премировании особо отличившихся работников следовало бы наряду с присуждением денежных премий награждать их ценными подарками. Целесообразно выделить на предприятиях единовременное вознаграждение из фонда материального поощрения наиболее заслуживших работников, проработавших на данном производстве длительное время.

С переходом на новую систему планирования и стимулирования в условиях работы с каждым годом будут возрастать размеры выплат за годовые итоги работы предприятий. В связи с относительно крупными размерами эти выплаты и их содержание должны подвергнуться существенным изменениям подвергнуться и структура потребления: повысится спрос на предметы длительного пользования. Поэтому необходимо обеспечить возможность эффективного использования рабочими и служащими получаемых сумм. Этим же целям должны служить расширение кооперативного жилищного и дачного строительства, выпуск специализированных товаров для разнотипных туристов.

Для повышения стимулирующей роли премии следовало бы в дни выплаты их и заработной платы на фабриках и заводах организовать продажу товаров широкого потребления, предоставив наиболее отличившимся работниками преимущественное право приобретения товаров, пользующихся повышенным спросом. В такие дни можно организовать и расширенную продажу изделий промышленной и сельскохозяйственной продукции, а также товаров народного потребления и т. д.

В практике премирования в нашей стране почти не используются такая широко применяемая в зарубежных странах форма выплаты премий, как списание с заработной платы или ее суммы на счет в сберегательной кассе, что могло бы явиться гибким средством целевого накопления средств.

На предприятиях расходуются немалые суммы на приобретение фондов для приобретения путевок в санатории и дома отдыха. При распределении путевок, которые приобретаются предприятиями за счет поощрительных фондов и выданы на льготных условиях, можно было бы учитывать прежде всего трудовые показатели работника, его производственные достижения. Этим принципом следует руководствоваться и при распределении жилищных и дачных путевок, будет содействовать за счет средств фонда социального строительства мероприятий и жилищного строительства.

Повышение роли премий в оплате труда и в материальном стимулировании рабочих и служащих при материальном стимулировании дает возможность с большей эффективностью использовать преимущества, заложенные в новой системе планирования и экономического стимулирования.

Показатели цехового хозрасчета

Н. Яковлев,
М. Фактор

Учитывать структуру фондов

С переходом на новую систему планирования на ряде предприятий цеховой промышленности развернулась работа по организации и укреплению внутризаводского хозяйственного расчета. Однако одна оговорка: тем, что многие практические вопросы решаются неодинаково. Особенно это характерно при выборе показателей оценки деятельности цехов. Так, есть рекомендации, предусматривающие доведение до макс. тех же показателей, что и предприятию в целом, с тем, чтобы распределить доход каждого цеха в образованной прибыли, рентабельности, выполнении плана, по реализации. На некоторых предприятиях на основе новых цеховых показателей расширяется фонд материального поощрения. Проанализируем эту практику.

При планировании цехам прибыли возникает вопрос о порядке ее распределения. Она может распределяться пропорционально деловой себестоимости, стоимости основных фондов и оборотных средств, плановому фонду заработной платы, цеховым расходам. Каждый из перечисленных способов имеет достоинства и недостатки, влияющие на точность распределения прибыли, материальную заинтересованность работников цеха, экономическое стимулирование всего предприятия. Наибольшее значение в вопросе распределения прибыли пропорционально деловой себестоимости.

По нашему мнению, в условиях цехового завода нет необходимости усложнять систему расчета, работая в рамках действующих, увеличивая количество показателей и условий премирования для инженерно-технических работников хозрасчетных цехов.

При действующей системе хозяйственного расчета по себестоимости продукция цеха исключаются затраты, не являющиеся от его работников. На многих цементных заводах к ним относятся стоимость технологического топлива, отклонения от плановых цен на материалы, отклонения от планового расхода сырья, материалов и других ресурсов, превышающих по цене цеха, в плановых ценах.

«Доведение показателя фонда до хозрасчетного цеха по цене закупаемых ресурсов» в отрицательной стороне его деятельности, так как величина прибыли все всегда зависит от объема произведенной им работы. Для примера можно привести данные о хозрасчетной деятельности цеха основного производства цехового завода за первое полугодие 1967 го-

да. Так, сырьевой цех в феврале текущего года имел относительную экономию в сумме 2421 рубль, хотя себестоимость продукции была выше плановой на 27752 рубля. Причина — удорожание сырьевой смеси вследствие отклонения фактических расходов от плановых на ряд материалов и услуги вспомогательных производств.

В цеховом цехе результат получился противоположный: по цене его работников был допущен перерасход на 2351 рубль, а себестоимость продукции оказалась меньше плановой на 32369 рублей. В пяти цехах завода в течение 14 месяцев первый вариант имел место 13 раз, второй — 6 раз. Таким образом, внешние причины резко влияли на результаты их работы.

В цеховой промышленности основным показателем цеха, на наш взгляд, можно считать цеховую себестоимость, тем самым сохраняя сложившийся порядок организации хозрасчета. В этом случае, как ни когда, важен тщательный анализ себестоимости, борьба за ее снижение.

Большое значение для любого предприятия имеет стимулирование рабочих за результаты их хозяйственной деятельности. Однако премирование рабочих из фонда материального поощрения крайне незначительно. Размер премий из фонда заработной платы за выполнение и перевыполнение задания в кратчайшие показатели ограничивается 20%, тогда как для инженерно-технических работников он может превышать 40%. Следовательно, образуется значительный разрыв в величине премиальных выплат с одной стороны, с другой, ИТР и служащими — с другой. Практически в течение года рабочие не получают премии из фонда материального поощрения, что, несомненно, снижает эффективность всей системы планирования.

Практика отдельных предприятий вела премирование рабочих за экономю тех или иных, особенно дефицитных, материалов, но при этом строго ограничила круг премируемых работников. Ницелью из практической работы решено было широко внедрить премирование рабочих из фонда материального поощрения за хозрасчетные показатели цехов. При составлении Положения о премировании рабочих за хозрасчетные показатели цехов следует выделить тот круг работников, которые вносят значительный вклад в дело снижения себестоимости продукции, увеличения прибыли. Размеры премий необходимо дифференцировать в зависимости от задач, поставленных перед производственными участками, и в пределах фонда материального поощрения. Материальная заинтересованность рабочих, введение текущего премирования из фонда цехового материального поощрения — эффективные производственные.

Планирование платы за производственные фонды предполагает тщательный учет их состава и структуры. Анализ работы предприятий легкой промышленности, переданных на новую систему хозяйствования, показывает, что этому вопросу не всегда уделяется должное внимание. В результате с части производственных фондов необоснованно заимается плата, в то время как значительные запасы оборотных средств под влиянием сезонных колебаний — баком и освобождается от платы. (В легкой промышленности норма платы за фонды составляет 6%, средн. процент равен 2.)

Назначение платы за фонды — стимулировать эффективное их использование. Однако возможности предприятий в использовании резервов за счет уменьшения использования основных фондов и оборотных средств неодинаковы, поскольку различна структура фондов. Так, на Орехово-Зуевском хлопчатобумажном комбинате в составе производственных фондов удельный вес основных составляет 77%, а оборотных — 23%. Соответственно распределяется и плата за фонды. На предприятиях шерстяной промышленности, где сырье более дорогое, основные фонды составляют менее 50%, а доля оборотных средств — более 50%. Таким образом, структура производственных фондов влияет главным образом на величину производства и вида продукции. В нашем примере большие возможности по улучшению использования производственных фондов на Орехово-Зуевском комбинате связаны с повышением эффективности основных, а на Пальмо-Посадом комбайном комбинате — в равной мере как основных, так и оборотных.

На ряде предприятий неидеально удельный вес основных фондов вспомогательных служб в составе основных фондов предприятия в целом. Он колеблется от 8,7 до 26%. Эти комбинаты имеют в том, что в составе основных фондов числятся объекты, не связанные с производственной деятельностью данного предприятия. Так, на балансе Фурмановской прядельно-ткацкой фабрики № 2 находятся объекты горского кавказского стоимостью 493 тысячи рублей, Красноводского хлопчатобумажного комбината — дамба стоимостью 436 тысяч. Кустанайской текстильной фабрики — сооружения и объекты, связанные с производственными процессами только частично. В ряде случаев основные фонды числятся на балансе одного предприятия, а используются несколькими. К ним относятся лотки, дамбы, ТЭЦ, железные дороги и др. В этом случае, когда в результате уменьшения суммы расчетной прибыли это снижает уровень расчетной рентабельности,

искажает результаты деятельности предприятия.

В текстильной промышленности имеются производства, в частности отделочные, которые через каждые два-три года останавливаются на определенное время для профилактического ремонта, что, естественно, уменьшает объем выпуска продукции и прибыли. Однако это обстоятельство не учитывается при расчете нормативов отчисления от прибыли и определении среднегодовой стоимости основных фондов, принимаемых в расчет платы.

Анализ использования оборотных средств показывает, что в состав норматива, принимаемого в расчет платы за фонды, включаются товарно-материальные запасы, предназначенные не только для своего, но и для других предприятий. Так, на балансе Фурмановской прядельно-ткацкой фабрики № 2 числится топливо на сумму 192 тысячи рублей, часть которого была предназначена для прядельно-ткацкой фабрики № 1. Плату за фонды в размере 11,5 тысячи рублей производила фабрика № 2.

В составе оборотных средств, принимаемых в расчет платы, находится товарно-материальные ценности для жилищно-коммунального хозяйства, не имеющие отношения к производству. Например, на Орехово-Зуевском комбинате стоимость различных материалов, предназначенных для летнего сезона, в целом составляет 800 тысяч рублей, за которые производится отчисления в бюджет в размере 48 тысяч.

В легкой промышленности имеет место неравномерный завоз импортного сырья, при этом плата за него взимается из расчета 6% годовым (отестественного сырья — 2%). Поскольку предприятие заблаговременно не знает источники поступления хлопка, то, естественно, трудно составить план. Однако при этом учет сырья и платится по судам Госбанка. Такая практика отрицательно сказывается на стимулирующей роли платы за основные производственные фонды и оборотные средства. Это положение складилось потому, что в Методическом указании осеменов не все вопросы, связанные с установлением платы за производственные фонды. Уже то обстоятельство, что согласно Методическому указанию льготы распространяются только на части основных фондов и совершенно не затрагивают оборотных, говорит о том, что данный раздел инструкции требует уточнения и дополнения.

По нашему мнению, целесообразно внести в Методическое указание следующие дополнения к разделу «Плата за производственные фонды»: освобождается от пла-

ты основные фонды, служащие средством защиты от стихийных бедствий и числящиеся на балансе предприятия (дубли, основные фонды, предназначенные для коммунального хозяйства; оборотные средства, которые числятся на балансе предприятия по указанию зашестопящих органов и фактически находится в распоряжении предприятия).

Министерства и ведомства должны при разработке нормативов платы за производственные фонды учитывать долевое участие других предприятий в использовании основных фондов заготовки сырья (доплат, и т. д.), перекладывать соответствующую часть платы за них на предприятия.

А. Вайнштейн,

науч. экономическая лаборатория оборонно-авиационного завода имени 15-летия ЛКСМУ

Л. Федченко,

академик

Одно из основных условий применения отраслевых (групповых) нормативов образования поощрительных фондов — наличие экономически обоснованного критерия сопоставления результатов работы предприятий. При этом критерий должен элиминировать влияние внешних факторов, не влияющих на результаты деятельности предприятий. Один из них — различия в фондоемкости выпускаемой продукции, складывающиеся с характером и типом производства, технологическими особенностями, степенью кооперирования и специализации и т. д.

При существующей методологии ценообразования фондоемкость изделий при установлении прибыли в цене учитывается недостаточно. Установленный для отрасли норматив рентабельности (к производственным фондам) дифференцируется по подразделениям (фактическим) и нормативным производствам, а следовательно, по подразделениям даже по заводам одной и той же подотрасли. Однако рентабельность предприятий с более высокой фондоемкостью продукции будет ниже, чем предприятия с более низкой фондоемкостью. При определении расчетной рентабельности отклонения увеличиваются и тем больше, чем значительнее различия в фондоемкости их продукции.

На сопоставимость расчетной рентабельности предприятий помимо фондоемкости влияет также не зависящий от предприятий фактор, связанный с дифференцированными нормативами прибыли к себестоимости продукции разных подразделений и утвержденных отпущен цен. Помогая при равной фондоемкости продукции расчетную рентабельность предприятий разных подот-

рядов, которые пользуются фондами. Стоимость их должна учитываться и при определении общей расчетной рентабельности. Следует частично освободить от платы те объекты основных фондов, которые по характеру производства останавливаются на длительное время на планово-профилактических работах.

Только тогда, когда плата будет взиматься с производственных фондов, от которых действительно зависит конечный результат хозяйственной деятельности предприятий, появится заинтересованность последних в систематическом повышении эффективности их использования.

Групповые и отраслевые нормативы образования фондов поощрения

раслей может значительно различаться. Кроме того, изделия одной и той же заводы включаются в прекурранты на продукцию разных подотраслей. Это вызывает дополнительные, не зависящие от предприятий отклонения рентабельности к производственным фондам.

Несопоставимость расчетной рентабельности предприятий может быть вызвана также дифференциацией нормативов платы за фонды и освобождением от платы отдельных предприятий в соответствии с Методическими указаниями. Устранить влияние указанных факторов на рентабельность предприятий можно при условии, если критерий для сопоставления эффективности их работы будет отражать равные объективные условия достижения расчетной рентабельности всеми предприятиями отрасли.

Наиболее обоснованным критерием эффективности работы предприятий, по нашему мнению, может быть соотношение планового (фактического) и нормативного уровня рентабельности. Последний отражает такой уровень рентабельности, каким он должен быть по установленным нормам прибыли в цене изделий и нормам платы за производственные фонды при среднеотраслевых или отраслевых производствах и сложившейся фондоемкости продукции. Его можно определить исходя из установленных нормативов рентабельности по отношению к среднеотраслевой себестоимости плановой и фактической выпускаемой продукции. Нормативный уровень расчетной рентабельности (H_p) можно рассчитать по формуле

$$H_p = \frac{H_c}{\Phi} \cdot P_{\Phi},$$

где

H_c — норматива рентабельности к среднеотраслевой себестоимости, предусмотренной в цене продукции;

Φ — фондоемкость продукции;

P_{Φ} — норма платы за производственные фонды.

Сопоставление планового и нормативного уровня расчетной рентабельности позволит отклонение индивидуальных значений производства предприятия от среднеотраслевого, качество продукции, соотношение цен на аналогичную продукцию, степень напряженности принятых плановых заданий по уровню рентабельности и другие факторы, зависящие от предприятия и учитываемые при утверждении отпущен цен. Это дает возможность объективно оценить эффективность их работы в сопоставимых условиях. Нормативный уровень расчетной рентабельности в наибольшей степени отражает общественно необходимую (среднеотраслевую) эффективность на данном уровне развития производства и тем бы быть, а вынужденная объективная критерия группировки предприятий при разработке групповых нормативов образования фондов поощрения.

Недостатки групповых нормативов. Групповые нормативы образования фондов поощрения за каждый процент расчетного уровня рентабельности, так же как и индивидуальные, определяются как частные от деления соответствующей части средств, принятых для расчета нормативов (в процентах к фонду заработной платы) на среднegrupповую процент расчетной рентабельности, установленный в плане. Следовательно, чем больше знаменатель (среднegrupповый уровень рентабельности), тем меньше числитель (объем средств). Таким образом, величина нормативов обратно пропорциональна величине достигнутого уровня и степени напряженности плановых заданий. Это вызывает недовольство работников предприятий разных групп и противоречит принципу стимулирования их к принятию более высоких плановых заданий.

Пролонстрируем этот тезис примером, в котором группировка предприятий произведена по нормативному уровню расчетной рентабельности. Размер отчислений в фонды поощрения предприятий по групповым нормативам в примере сопоставлен с размерами отчислений, которые следовало бы произвести с учетом эффективности их работы (последняя характеризуется отношением планового уровня рентабельности к нормативному, который назовем коэффициентом эффективности $K_{\Phi p}$).

В примере (см. таблицу 1) размер средств, принятый для расчета групповых нормативов предприятий за расчетный уровень рентабельности, составляет 8,4% фонда заработной платы всего персонала. Как видно из таблицы 1 (см. последнюю колонку), размер отчислений в фонд поощрения внутри групп соответствует отношению планового уровня расчетной рентабельности предприятий к нормативному

($K_{\Phi p}$). Однако размеры поощрений предприятий разных групп значительно различаются. Так, при равном коэффициенте, характеризующем отношение планового уровня рентабельности к нормативному (1,08), который отражает равную эффективность, отчисления в фонд поощрения предприятий «А» составляют только 6,7%, а предприятия «Г» — 11,20%, то есть значительно больше.

Предприятия первой группы за единицу коэффициента эффективности отчисляют в фонд поощрения 6,72, а второй — 11,20% фонда заработной платы. Понижение размера поощрения предприятий первой группы произошло потому, что их среднegrupповый плановый результат составляет нормативную на 25% ($K_{\Phi p} = 1,25$), хотя это свидетельствует о более высокой эффективности производства предприятий этой группы и о большей степени напряженности их плановых заданий.

В то же время повышение размера отчислений в фонд поощрения предприятий второй группы — результат того, что среднegrupповой плановый уровень их расчетной эффективности в 1,5 раз превышает нормативную ($K_{\Phi p} = 0,67$). Это влечет за собой уменьшение индивидуальных значений производства над среднеотраслевыми, низкого качества продукции, принятия менее напряженных плановых заданий. Коллективы предприятий будут вознаграждаться в относительно больших размерах, чем предприятия, принявшие более напряженные плановые задания.

Образование фонда поощрения предприятий на основе отраслевых нормативов. Перечисленные недостатки групповых нормативов могут быть устранены при образовании фондов экономического стимулирования предприятий по отраслевым нормативам. При этом коэффициент рентабельности предприятий дает возможность полностью отказаться от групповых нормативов, так как рентабельность всех предприятий отрасли может быть сопоставима.

Сопоставление расчетной рентабельности предприятий для обеспечения применения коэффициента, характеризующего отношение среднеотраслевого нормативного уровня ее к нормативному уровню расчета, дает возможность создавать фонды материального стимулирования предприятий по единым отраслевым нормативам за один процент сопоставного уровня расчетной рентабельности.

Сущность предлагаемого метода состоит в том, что нормативный уровень расчетной рентабельности, отражающий среднеотраслевую эффективность производства, сопоставляется с фактическим (или фактическим), отнесенным к нормативному уровню работы предприятий и степени напряженности принятых ими плановых заданий. Условный пример расчета отраслевых нормативов образования фонда материального стимулирования предприятий в фонд поощрения для одной процент планового сопоставного уровня рентабельности равен 1,4 (8,4 : 6,0).

Таблица 1
(в %)

	Уровень расчетной рентабельности		Размер отчислений в фонд поощрения (гр. 3 к табл. 2)	Оценочные планового уровня рентабельности (гр. 4 к табл. 2)	Размер отчислений в фонд поощрения (гр. 5 к табл. 2)
	нормативный	плановый			
Группа I					
Предприятие А	4	4,0	6,72	1,00	6,72
Б	4	5,2	8,74	1,30	6,72
В	4	5,8	9,74	1,45	6,72
Итого	4	5,0	8,40	1,25	6,72
Групповые нормативы отчислений за один процент планового уровня рентабельности (8,4:5,0 = 1,68)					
			1,68		
Группа II					
Предприятие Г	8	8,0	11,20	1,00	11,2
Д	8	5,6	7,84	0,70	11,2
Е	8	4,4	6,16	0,55	11,2
Итого	8	6,0	8,40	0,75	11,2
Групповые нормативы за один процент планового уровня рентабельности (8,4:6,0 = 1,40)					
			1,40		

Предприятие	Уровень расчетной рентабельности				Размер отчислений в фонд поощрения (гр. 5 к табл. 2)	Коэффициент планового уровня рентабельности к нормативному	Размер отчислений в фонд поощрения (гр. 6 к табл. 2)
	нормативный		плановый	сопоставимый			
	процент	коэффициент					
А	2	3 (гр. 2 к табл. 1)	4	5 (гр. 4 к табл. 1)	6 (гр. 5 к табл. 1)	7 (гр. 4 к табл. 2)	8 (6,4 к табл. 2)
А	4,0	1,50	4,0	6,0	8,40	1,00	8,40
Б	4,0	1,50	5,2	7,8	10,92	1,30	10,92
В	4,0	1,50	5,8	8,7	12,18	1,45	12,18
Г	8,00	0,75	8,00	6,0	8,40	1,00	8,40
Д	8,00	0,75	5,60	4,2	5,88	0,70	5,88
Е	8,00	0,75	4,40	3,3	4,62	0,55	4,62
В среднем по отрасли	6,0	—	5,5	6,0	8,40	—	8,40

Как видно из приведенных данных, нормативный уровень расчетной рентабельности всех предприятий отрасли приведен к среднеотраслевому. Он составит 6,0% как у предприятия «А» (с высокой фондоем-

костью продукции и соответственно низким уровнем нормативной рентабельности), так и у предприятия «Г» (с относительно низкой фондоемкостью продукции).

Сопоставимый уровень расчетной рентабельности предприятий определяется как произведение планового уровня на коэффициент, отражающий отношение среднеотраслевого нормативного уровня рентабельности к нормативному уровню рентабельности предприятия. Этот коэффициент устанавливается как постоянный на весь период действия стабильных нормативов. Повышение (снижение) уровня сопоставимой рентабельности будет зависеть только от изменения планового (фактического) уровня расчетной рентабельности предприятий, то есть от суммы прибыли и стоимости произведенных фондов.

Размер поощрения за плановый уровень расчетной рентабельности предприятий определяется как произведение сопоставимого уровня плановой (гр. 5) из отраслевой стабильной норматива. Это обеспечивает соответствие размера поощрения коэффициенту эффективности работы предприятий, то есть соотношению планового и нормативного уровня рентабельности (табл. 6 и 7). Так, предприятие «А» (плановый уровень рентабельности 4%) и предприятие «Г» (плановый уровень рентабельности 8%) с равными коэффициентами эффективности получат право на равное поощрение. Следовательно, обеспечивается равное поощрение за равную эффективность производства. Предприятие «Б», эффективность работы которого выше нормативной на 50% ($K_{\text{ББ}} = 1,50$), получает право на повышенный размер поощрения (на 50%), а у предприятия «Д» при коэффициенте эффективности 0,70 размер поощрения на 30% меньше и т.д.

Сравнение размеров отчислений в фонд поощрения за уровень рентабельности по отраслевым и групповым нормативам показывает, что во отраслевых нормативах размеры поощрения предприятия «А» и «Г» равны, а по групповым значительно различаются: по предприятию «А» — 6,72%, по предприятию «Г» — 11,20%. Общая сумма средств поощрения по отрасли остается неизменной, но при групповых нормативах она перераспределяется таким образом, что у одних предприятий размер поощрения необоснованно завышается за счет снижения у других. Все сказанное относится в равной мере ко всем фондам экономического стимулирования в части, обусловленной за уровень рентабельности.

Поощрение по единым отраслевым нормативам сопоставимой рентабельности применяется во внутризаводском хозяйственном расчете в 27 пехах Донецкого и Горловского машиностроительных заводов и полностью себя оправдало. Использование отраслевых нормативов образования фон-

дов поощрения дает возможность установить их величину с учетом удельного веса заработной платы ИТР и служащих в фонде зарплат всего персонала каждого из отраслевых предприятий. Поправочный коэффициент ($K_{\text{П}}$) к нормативу образования фондов поощрения предприятия за каждый процент отклонения от среднего удельного веса должностных окладов ИТР и служащих в фонде заработной платы всего персонала можно определить по формуле

$$K_{\text{П}} = P_{\text{П}} / P_{\text{О}}$$

где

$P_{\text{П}}$ — размер премии в процент к должностным окладам ИТР и служащих, предусмотренный в расчете размера средств на образование фондов поощрения по отрасли;

$P_{\text{О}}$ — размер средств, принятый для расчета нормативов образования фондов поощрения, а процентов к фонду заработной платы всего персонала по отрасли.

Методические указания предусматривают, что сумма средств фондов поощрения, устанавливаемая по групповым нормативам, должна соответствовать общему размеру фондов поощрения по отрасли. Это условие необходимо соблюдать и при применении отраслевых нормативов. Поэтому нормативы образования фондов поощрения предприятий должны быть установлены с учетом различного отношения прибыли к зарплате. Для этого определяется предельный фонд заработной платы предприятий как произведение фонда зарплат на уровень их сопоставимой рентабельности. Например, если фонд заработной платы предприятий отрасли составляет 2 миллиона, сумма средств на образование фонда поощрения — 168 тысяч рублей, то приведенный фонд заработной платы по всем предприятиям отрасли составит 125 тысяч, а отраслевой норматив образования фонда поощрения за один процент сопоставимого уровня рентабельности — 1,34% (168 тыс. руб.: 125 тыс. руб.), а не 1,40%, как было показано в таблице 1 (без учета структуры зарплат предприятий). Размер отчислений в фонд поощрения предприятий по указанному нормативу (1,34%) будет полностью соответствовать сумме средств фонда поощрения по отрасли.

Применение единых отраслевых нормативов образования фондов экономического стимулирования предприятий устранило не только необходимость группировки их и расчета групповых нормативов, но и недостатков, неизбежных при применении групповых нормативов.

Проблемы воспроизводства основного капитала

В. Ю. Будаев. «Воспроизводство основного капитала в США». «Мысль», 1966, 245 стр.

В нашей экономической литературе много проблемы воспроизводства основного капитала американской обрабатывающей промышленности еще недостаточно исследованы. К ним относятся, например, такие, как зависимость между обновлением основного капитала и ростом его эффективности, влияние повышения интенсивности развития обрабатывающей промышленности на темпы экономического роста и циклическое движение экономики и т. д. Почти совсем отсутствует анализ и критическая оценка применяемых в США понятий и методов измерения производственной мощности. В связи с этим большое внимание заслуживает рецензируемая книга, в которой на большом статистическом материале исследуются вопросы использования аппарата, амортизации, накопления основного капитала в США.

Достаточно внимание автор уделяет проблеме роста основного капитала. В послевоенные годы отчетливо прослеживаются два периода в темпах этого роста. До начала 60-х годов — период падения и связанного с ним замедления темпов роста, в основном из-за кризиса спроса, но и интенсификации производства, поскольку основным показателем развития производственного аппарата при значительной замене устаревшей техники и преобладании удельного веса амортизации в капитальных вложениях становится его валовая стоимость, а не чистый прирост.

Об этом же свидетельствует и возросший состав основного капитала. Согласно обследованию, проведенному издательством «Мак Гроу-Хилл», 33% производственных мощностей введено после 1957 года, что свидетельствует о значительном их обновлении в промышленности США. Особенно интенсивно этот процесс происходил в автомобильной, электротехнической, химической и нефтеперерабатывающей отраслях. Однако сокращение темпов обновления в американской обрабатывающей промышленности в 60-х годах, когда впервые после войны началось увеличение темпов роста основного капитала. Необходимо отметить и рост абсолютной суммой капитальных вложений, идущих на замену и модернизацию оборудования (одна из причин уменьшения темпов роста чистого основного капитала во второй половине 50-х годов), то есть наряду с интенсивным характером развития обрабатывающей промышленности возросли темпы роста чистого основного капитала. Это — новое явление в воспроизводстве основного капитала.

Повышение темпов роста основного капитала автор объясняет усилением государственного регулирования экономики, развитием науки и техники, ростом спроса на продукцию и товары широкого потребления, а также на расширение производства в связи с ростом населения и увеличением спроса на товары широкого потребления.

В нашей экономической литературе много проблемы воспроизводства основного капитала американской обрабатывающей промышленности еще недостаточно исследованы. К ним относятся, например, такие, как зависимость между обновлением основного капитала и ростом его эффективности, влияние повышения интенсивности развития обрабатывающей промышленности на темпы экономического роста и циклическое движение экономики и т. д. Почти совсем отсутствует анализ и критическая оценка применяемых в США понятий и методов измерения производственной мощности. В связи с этим большое внимание заслуживает рецензируемая книга, в которой на большом статистическом материале исследуются вопросы использования аппарата, амортизации, накопления основного капитала в США.

Достаточно внимание автор уделяет проблеме роста основного капитала. В послевоенные годы отчетливо прослеживаются два периода в темпах этого роста. До начала 60-х годов — период падения и связанного с ним замедления темпов роста, в основном из-за кризиса спроса, но и интенсификации производства, поскольку основным показателем развития производственного аппарата при значительной замене устаревшей техники и преобладании удельного веса амортизации в капитальных вложениях становится его валовая стоимость, а не чистый прирост.

Об этом же свидетельствует и возросший состав основного капитала. Согласно обследованию, проведенному издательством «Мак Гроу-Хилл», 33% производственных мощностей введено после 1957 года, что свидетельствует о значительном их обновлении в промышленности США. Особенно интенсивно этот процесс происходил в автомобильной, электротехнической, химической и нефтеперерабатывающей отраслях. Однако сокращение темпов обновления в американской обрабатывающей промышленности в 60-х годах, когда впервые после войны началось увеличение темпов роста основного капитала. Необходимо отметить и рост абсолютной суммой капитальных вложений, идущих на замену и модернизацию оборудования (одна из причин уменьшения темпов роста чистого основного капитала во второй половине 50-х годов), то есть наряду с интенсивным характером развития обрабатывающей промышленности возросли темпы роста чистого основного капитала. Это — новое явление в воспроизводстве основного капитала.

Повышение темпов роста основного капитала автор объясняет усилением государственного регулирования экономики, развитием науки и техники, ростом спроса на продукцию и товары широкого потребления, а также на расширение производства в связи с ростом населения и увеличением спроса на товары широкого потребления.

Странно-монополистических мероприятий по стимулированию роста экономики, быстрому научно-техническому прогрессу и усилившейся конкуренцией со стороны главных капиталистических стран. Государство пытается регулировать экономическое развитие страны, разрабатывает различные антикризисные мероприятия.

Мультипликация экономики, содержание огромной военной машины, связанные в основном с этим громадные ассигнования на науку, сокращение сроков амортизации основного капитала и введение 7-процентного налогового кредита, уменьшение нормативного и подоходного налогов — таковы наиболее характерные государственные монополистические мероприятия 60-х годов. Они в известной мере стимулировали рост производства на новой технической основе, создали финансовые предпосылки для роста капиталовложения, несколько расширили емкость внутреннего рынка. В результате произошло значительное увеличение инвестиций, причем возрос объем нового строительства: в 1965 году 45% инвестиций в обрабатывающей промышленности пошло на расширение производственных мощностей, что и привело к повышению темпов роста основного капитала.

Автор анализирует соотношение роста основного капитала, капиталовооруженности и производственной мощности. В послевоенный период увеличение последней происходило при относительном снижении темпов роста капиталовооруженности труда, то есть при более низком темпе роста основного капитала на одного рабочего. Быстрее повышалась производительность его труда. Значит, возрастание производительности труда зависело в основном от качественного роста капиталовооруженности труда, а не от количественного. Производительность средств труда возросла быстрее количественного повышения капиталовооруженности труда. Автор характеризует качественную сторону последней, анализируя зависимость между интенсивностью труда. Так, потребление электроэнергии за 1939—1963 годы на одного рабочего в промышленности США возросло более чем в 4 раза, а в среднем на одного рабочего — в 1,8 раза — в Европе и Японии. Кроме того, отмечается, что качественному росту капиталовооруженности труда способствовало прогрессное изменение структуры капитальных вложений.

Нельзя не согласиться с автором в том, что капиталовооруженность труда необходимо считать по валовой стоимости основного капитала, так как такой расчет правильно характеризует техническое оснащение американского рабочего и его производительность. В то же время, как и интенсивным характером развития производства. О повышении эффективности производства в результате интенсивного характера воспроизводства основного капитала свидетельствуют и приведенные в книге коэффициенты, характеризующие соотношение производственной мощности и единицы продукции.

Автором сделаны интересные расчеты динамики указанных величин по обрабатывающей промышленности в целом и по отдельным ее отраслям. Капиталоемкость единицы производственной мощности составляет в целом в течение 50-х годов, а эта тенденция сохраняется в 60-х годах. За 1953—1961 годы капиталоемкость единицы производственной мощности в обрабатывающей промышленности (основной капитал берется по остаточной стоимости) уменьшилась примерно на 20%, в том числе в машиностроении — на 30, в электротехнической — почти на 40, в химической — на 26%. Это свидетельствует о значительном росте эффективности промышленности США.

Наряду с общей тенденцией снижения капиталоемкости продукции за отдельные годы она возроста, что было связано с большой «недогрузкой» производственных мощностей. Следовательно, по мнению автора, этот показатель менее отчетливо свидетельствовал о росте эффективности промышленности.

Существуют значительные различия в динамике изменения капиталоемкости единицы производственной мощности и единицы выпускаемой продукции — свидетельством того, что громадные потенциальные возможности повышения эффективности продукции при капиталистических производственных отношениях не могут быть реализованы. В связи с этим представляет интерес политика автора рассматривать во взаимосвязи показатели капиталоемкости единицы производственной мощности и продукции и изменение уровня использования мощности, а также показать взаимосвязь их с производительностью труда.

Зачетливое место в книге отводится проблеме амортизации. Автор отмечает, что в США в 30-е годы — в период медленного депрессивного развития отрицали моральный износ как фактор, влияющий на амортизацию, а после Второй мировой войны моральный износ как главный элемент амортизации стал основным требованием предпринимателей, что связано с быстрым техническим прогрессом. Ускоренная амортизация достигла своего максимума в конце депрессивного периода по сравнению с действительным средним сроком службы средств труда и списанием большей части стоимости последних (примерно двух третей) в период депрессии. При этом сократилось равновесие сроков службы и амортизационных периодов.

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет исследование автором возрастной роли амортизации в воспроизводстве основного капитала. По его мнению, доля амортизации в капитальных вложениях, достигшая в 1963 году почти 87%, не характеризует соотношение простого и расширенного воспроизводства. Дело в том, что часть амортизационных средств идет на расширение производства. По нашим расчетам, в 1950 по 1965 году превышение амортизационных

отчислений над действительными расходами на возмещение основного капитала составило 47,44 миллиарда долларов. Та часть, которая идет непосредственно на возмещение основного капитала, реализуя достижения научно-технического прогресса, также служит фактором значительного увеличения производственных мощностей.

В настоящее время амортизационные отчисления, составляя более четверти пятых капитальных вложений, обеспечивают непрерывное обновление производственного аппарата в США. В этих условиях, по мнению автора, главным показателем развития технической базы производства стали валовые капитальные вложения, а не чистые инвестиции.

В связи с этим автор выступает против широко распространенного мнения о «продвижении» основного капитала в промышленности США за период 1929—1941 годов, а в некоторых отраслях и в послевоенный период, которое основано лишь на отсутствии прироста чистого основного капитала.

В книге нашла отражение проблема ремонта в промышленности США. Автор обращает внимание на ряд новых моментов: усиление роли вспомогательного труда, рост количества занятых на ремонтных работах, возрастание расходов на ремонт. Он высказывает против той точки зрения, что в промышленности США оборудование почти не ремонтируется, а по мере износа заменяется новыми.

Автор ставит это с технологическим прогрессом, механизацией и автоматизацией производств, изменением возрастной структуры производственных мощностей и увеличением технической сложности производственного аппарата. Он рассматривает новые задачи рационализации вспомогательного производства, в том числе ремонтного хозяйства, в связи с автоматизацией. Эта рационализация идет по пути специализации вспомогательных работ.

Новое в организации межведомственной специализации вспомогательных работ состоит в расширении функций фирм, которые их выполняют. Функции современного ремонтного цеха, испытательной модели, монтажных работ в мастерской, восстановление частей по рекомендации высококвалифицированных специалистов, внедрение экономически эффективных усовершенствований и результатов исследований. Из простого перечисления этих функций видно, что ремонтные работы представляют собой сферу частичного обновления машинного парка.

Большой интерес представляет последний раздел книги — о производственных мощностях и их использовании в промышленности США, в котором впервые в нашей экономической литературе поднят широкий критический анализ, затрагивающий круг вопросов, начиная с понятия и

методов исчисления мощностей и кончая оценкой уровня их фактического использования. Рассмотрение таких проблем, как понятие «экономической» мощностей, влияние технического прогресса на соотношение величин основного капитала и производственных мощностей, расчет уровня загрузки мощностей с помощью коэффициента капиталоемкости, расчет рядов величин мощностей за длительный отрезок времени, и других имеет не только теоретический интерес, но и практическое значение для нашей промышленности.

Экономическое определение мощностей предполагает такой выпуск продукции, при котором средние издержки производства единицы продукции минимальны, то есть при таком определении мощностей максимизируется величина прибыли. Результаты обследований в промышленности США показывают, что лучшие результаты работы предприятий достигают не при 100-процентной загрузке мощностей, а примерно при 90—95%, так называемом предельно-оптимальном уровне мощностей, то есть экономически наиболее выгодном уровне ее использования.

Автор подробно рассматривает метод исчисления отраслевых показателей производственной мощностей, высказывает ряд критических замечаний и отмечает пожелания сторон. Наибольший интерес представляет анализ метода, разработанного американским экономистом Д. Криммером, который при оценке мощностей исходит из предположения, что тенденция изменения чистого основного капитала и производственных мощностей примерно совпадают. Поэтому мощность измеряется с помощью коэффициента капиталоемкости.

Автор отмечает, что в условиях быстрого технического прогресса различие между динамикой основного капитала и производственной мощностей все более возрастает. Это связано с использованием значительной части средств валовых капитальных вложений морально устаревающего оборудования в целях экономии живого труда и материальных затрат, что приводит к увеличению мощностей и повышению эффективности производства при относительно более медленных темпах роста основного капитала, чем при расходовании средств главным образом на новое строительство. Важнейшим фактором роста производственных мощностей становится скорее повышение эффективности производства путем его обновления, чем рост физического объема основного капитала.

Как недостаток рецензируемой книги следует отметить то, что в ней нет ссылок с промышленностью СССР, а также выводов, которые было бы полезно учесть в нашей хозяйственной практике. В целом же книга заслуживает положительной оценки.

Е. Казинский



Конференция по межотраслевому балансу

С 27 июня по 1 июля в Москве проходила Международная научная конференция по вопросам разработки и использования в планировании балансов межотраслевых связей в странах — членах СЭВ. Было представлено на обсуждение 85 докладов.

Межотраслевой баланс, как указывалось в докладе «О состоянии работ в области межотраслевого баланса в странах — членах СЭВ», являясь логическим продолжением и развитием методики планирования народного хозяйства, позволяет улучшить взаимосвязь отдельных разделов плана и создает основу для оптимального планирования общественного производства. В результате использования межотраслевого баланса при разработке народнохозяйственного плана наиболее полно учитываются потребности общества. Анализ межотраслевых связей и пропорций дает возможность глубоко исследовать структуру народного хозяйства, общественного продукта и валового национального дохода, фонда возмещения материальных затрат, способствует переходу от абстрактного изучения народнохозяйственных проблем к количественным характеристикам экономических процессов.

Показатели полных материальных, капитальных и трудовых затрат, рассчитанные на основе межотраслевого баланса, служат наиболее обобщающей характеристикой сравнительной эффективности общественного производства и капитальных вложений, уровня производительности общественного труда.

Большое значение открывает межотраслевой баланс при исследовании проблем разнообразия, эффективности внешней торговли, при международных сопоставлениях стоимостных и натуральных показателей. Применение современных математических методов и электронно-вычислитель-

ной техники позволяет производить многовариантные расчеты межотраслевого баланса, а также использовать различные критерии оптимальности.

В своих выступлениях делегаты конференции много внимания уделили связи межотраслевого баланса со всей системой существующих методов планирования в экономическом анализе, дальнейшему внедрению этого метода в практику планирования.

Особый размах расчеты плановых межотраслевых балансов получили в странах — членах СЭВ при разработке пятилетних планов на 1966—1970 годы. Как правило, такие расчеты носили многовариантный характер. Сделаны первые шаги в области экспериментальных построений динамических моделей межотраслевого баланса, а также включения элементов оптимизации в экономико-математическую модель баланса. Широкое развитие получили аналитические расчеты на базе плановых межотраслевых балансов.

Конференцию открыл председатель оргкомитета, член-корреспондент АН СССР, директор Научно-исследовательского экономического института Госплана СССР А. Н. Ефимов. Со вступительным словом к участникам конференции обратился председатель Постоянной комиссии СЭВ по экономическим вопросам, заместитель председателя Госплана СССР А. В. Бауэрин. Он подчеркнул значение использования экономико-математических методов, в том числе межотраслевых балансов, для развития перспективного планирования. В каждой стране существуют специфические проблемы внедрения межотраслевых балансов в практику планирования и анализа. В нашей стране межотраслевой баланс в настоящее время используется при анализе

пропорций общественного производства и для вариантов расчетов структуры народного хозяйства, для аналитических расчетов, а также для решения отдельных экономических проблем (ценообразование, измерение эффективности внешней торговли и т. п.). При дальнейшем ширении в практику народнохозяйственного планирования в СССР межотраслевого баланса следует добиваться более тесной взаимосвязи его со всей системой расчетов, используемых при разработке планов.

Разывая положения, высказанные А. В. Багатурян, А. Н. Ефимова выделила следующие вопросы, являющиеся предметом обсуждения на конференции: место межотраслевого баланса в системе плановых расчетов; пути совершенствования математических моделей межотраслевого баланса; взаимосвязь народнохозяйственных макроэкономических моделей и моделей по отдельным отраслям и экономическим регионам; аналитические возможности межотраслевого баланса и использование его для исследования отдельных экономических проблем.

Б. Пенета рассмотрела этапы работы над плановым балансом межотраслевых связей при разработке народнохозяйственных планов в НРБ.

В докладе **Д. Коваснян** (ВНР) подробно освещен опыт использования межотраслевых балансов при разработке народнохозяйственного плана, а также при исследовании отдельных проблем экономического развития страны.

Выступление **И. Грогера** (ГДР) было посвящено характеристике некоторых проблем при разработке вариантов развития народного хозяйства с помощью межотраслевой модели совокупного общественного продукта. Докладчик отметил, что в течение нескольких лет ведутся работы в области межотраслевого баланса с целью использования его при разработке плана. Главное внимание уделяется годовым плановым межотраслевым балансам. Сбор и согласование первичной информации для баланса осуществлялись в рамках составления народнохозяйственного плана, и специальной информации не требовалось. Межотраслевой баланс строился в ГДР таким образом, что по строкам в этом балансе представлена классификация единиц изделий, а в колонках—классификация хозяйственных единиц (групп предприятий).

Это связано в первую очередь с составлением точечного учета на предприятиях ГДР. В докладе рассмотрены вопросы места хозяйственных отраслей в чистке.

В докладе **К. Поранта** и **А. Халбонка** рассмотрены вопросы использования межотраслевого баланса в практике планирования в ФНР. Авторы отмечают, что взаимосвязанная система планов включает планы различного предметного, организационного (перспективный, многолетний, годовой) и пространственного характера. Поэтому метод межотраслевого баланса должен соответствовать тем задачам, которые решаются в плане.

Авторы подчеркивают многофазовый характер процесса разработки планов, обосновывают необходимость оптимизации их в соответствии с выбранными критериями оптимальности, а также отражения в таблице затрат—выпуска как отраслевого, так и организационного вариантов баланса.

В докладе **А. Н. Ефимова** и **В. В. Косова** отмечается, что основы планового межотраслевого баланса в нашей стране заложены при разработке баланса народного хозяйства СССР за 1923/24 год. Анализируются опыт построения отчетного и плановых (стоимостных и натуральных) межотраслевых балансов; использование информации межотраслевых балансов в практике планирования и экономического анализа; направления дальнейшего развития работ, в частности необходимость использования простых динамических моделей для расчетов по перспективным планам развития народного хозяйства, а также построения натурально-стоимостного баланса и т. д.

О. Винарж и **И. Боушка** (ЧССР) посвятили свое выступление использованию межотраслевого баланса при разработке плана. Авторы отмечают различные направления использования плановых межотраслевых балансов: обеспечение материальных пропорций задания; анализ эффективности плановых заданий; оценку плановых заданий с учетом движения цен и при разработке прогнозов цен.

Как и в докладе польских специалистов, подчеркивается многоэтапность процесса планирования и отмечается роль межотраслевого баланса на всех этапах планово-аналитической работы. При решении конкретных задач предъявляются определенные требования к классификации, оценке продукции и т. д.

В прениях на пленарном заседании выступил **П. Нарый** (МНР). Он рассказал о разработке укрупненного межотраслевого статистического баланса общественного продукта в МНР по данным за 1965 год.

П. Бузуну (СРР) подчеркнул значение конференции для обмена опытом в области разработки и использования межотраслевых балансов и отметил основные теоретические и практические аспекты составления межотраслевых балансов, изучаемые в СРР (уточнение структуры и группировки отраслей, улучшение методов сбора и обработки данных, изучение методов определения коэффициентов прямых и полных затрат, отражение импорта в моделях и т. д.). В настоящее время в СРР ведется подготовительная работа для составления статистического баланса межотраслевых связей.

В выступлении **Л. Берри** (СССР) дана детальная характеристика методов планирования народного хозяйства, показаны роль межотраслевого баланса в разработке сбалансированного плана развития народного хозяйства и преимущества такого метода разработки плана.

В дальнейшем работа конференции проходила по секциям. На первой секции — «Опыт построения и использования межотраслевого баланса» — было рассмотрено 25 докладов.

На секции исследовались методологические вопросы построения межотраслевого баланса, а также опыт его использования в практике планирования и экономического анализа. Было отмечено, что для обеспечения методологического единства построения плановых и отчетных межотраслевых балансов необходимо и в дальнейшем развивать сотрудничество плановиков и статистиков, знаний разработкой межотраслевых балансов. К числу важнейших методологических вопросов, являющихся предметом обсуждения на секции, относятся: роль межотраслевого баланса в системе плановых расчетов; методы построения и классификации отраслей (продуктов) межотраслевых балансов; проблема выделения чистых и хозяйственных отраслей; методы измерения продукции в стоимостном выражении для межотраслевого баланса, в частности использование показателей валового выпуска и валовой продукции; проблемы, связанные с общим анализом производства на основе межотраслевых балансов.

На секции «Проблемы совершенствования моделей межотраслевого баланса» было заслушано 18 докладов. Основное внимание уделялось анализу динамических межотраслевых моделей и использованию их при разработке перспективного народнохозяйственного плана.

В настоящее время рядом стран — членов СЭВ разработаны такие модели, а также проведены экспериментальные расчеты плановых показателей развития народного хозяйства на их основе. Выступавшие в прениях отмечали необходимость разработки динамических межотраслевых моделей непосредственно в центральных плановых органах, с тем чтобы сделать такие расчеты органической составной частью разработки народнохозяйственного плана. Накопленный экспериментальный и практический опыт в этой области позволяет осуществлять такую работу.

Большое внимание в выступлениях было уделено разработке и использованию моделей оптимального планирования, а также выбору критерия оптимальности, наилучшим образом учитывающего особенности развития экономики страны. Представители ряда стран сообщили о работе, проведенной в этой области. Было отмечено, что использование моделей оптимального планирования позволяет дать оценку перспектив развития народного хозяйства, проанализировать эффективность использования ресурсов в отраслях народного хозяйства при альтернативных вариантах развития производства, соответствие действующих цен ценам оптимального плана.

В настоящее время особенно важна разработка взаимосвязанного комплекса экономико-математических моделей на различных этапах и уровнях планирования народного хозяйства. Вопрос согласования решений приобретает первостепенное значение.

На секции «Отраслевые балансы» было обсуждено 10 докладов.

В большинстве стран разработка отраслевых моделей находится на стадии эксперимента, ширенее их в практику планирования и анализа отстает от разработки народнохозяйственных межотраслевых моделей. Но в будущем применение отраслевых балансов должно стать органической частью системы отраслевого планирования. Для этого необходимо ускорить решение основных методологических вопросов о размере отраслевых моделей; классифика-

ских, агрегации и дезагрегации; формировании нормативной базы; динамизации отраслевых моделей; реализации их на ЭВМ и применении отраслевых балансов в качестве замкнутой системы отдельных моделей на разных уровнях планирования.

На секции «Использование межотраслевого баланса для анализа отдельных экономических проблем» было обсуждено 16 докладов — о балансово-ценообразовании; анализе финансовых отношений в народном хозяйстве; определении издержек производства и прибыли в производстве продуктов, выделяемых в номенклатуре

межотраслевого баланса; исследовании эффективности внешней торговли.

На заключительном пленарном заседании делегаты заслушали информацию о работе секций. С заключительным словом к участникам конференции обратился председатель оргкомитета А. Н. Ефимов. Он отметил, что конференция выполнила поставленную перед ней задачу и способствовала дальнейшему развитию плодотворного научного сотрудничества специалистов, занимающихся проблемами разработки и использования плановых межотраслевых балансов.

Теоретическая конференция в Госплане СССР

29 июня с. г. в Госплане СССР состоялась теоретическая конференция на тему «Хозяйственная реформа и проблемы планирования», в которой приняли участие работники центральных плановых органов, представители министерств и ведомств, директора и главные экономисты ряда столичных предприятий, видные ученые — экономисты московских научно-исследовательских экономических институтов.

В своем вступительном слове секретарь парткома Госплана СССР В. Н. Крылов отметил, что основной задачей конференции является рассмотрение назревших проблем в области планирования народного хозяйства в связи с проведением хозяйственной реформы и обсуждаемых в последнее время в печати, на конференциях, совещаниях рекомендаций по усилению действия экономических рычагов реформы.

Тов. Крылов отметил, что на сегодня плановые и хозяйственные органы располагают достаточной информацией о работе 704 предприятий, переведенных на новую систему планирования в 1966 году, и свыше 3800 предприятий, работающих по новой системе с начала текущего года. Это позволяет на основе анализа и обобщения результатов их работы сделать определенные выводы, дать оценку действия всех элементов новой системы, внести необходимые уточнения, поправки в действующие Методические указания.

Если учесть, что в 1968 году должен быть в основном завершен перевод всех промышленных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования, то целесообразно заблаговременно еще раз рассмотреть вопросы о порядке и условиях подготовки и перевода на новую систему всех отраслей промышленности.

С докладом на тему «Хозяйственная реформа и проблемы планирования» на конференции выступил начальник отдела по внедрению новых методов планирования и экономического стимулирования Госплана СССР Н. Е. Дрогичинский. Он подробно проанализировал итоги работы предприятий, переведенных на новые условия хозяйствования, которые показывают высокую эффективность новых принципов планирования и хозяйствования. Достаточно сопоставить несколько цифр. В 1966 году по сравнению с 1965 годом на предприятиях, переведенных на новые условия, прибыль возросла на 23,3%, а по промышленности в целом — на 10,6%; выпуск продукции — соответственно на 10,3 и 8,3%; рост производительности труда — на 8 и 5,2%; улучшилось качество продукции. Многим изданием этих предприятий присвоен «знак качества».

Однако, отметил докладчик, общие положительные итоги не должны заслонять недостатки в работе отдельных фабрик и за-

водов и слабой стороны некоторых элементов новой системы. Из 704 предприятий, 12 не выполнили план по реализации продукции, 17 — по прибыли. Одновременно многие из них резко перевыполнили план по этим показателям. В целом по всей группе предприятий (704) планы по прибыли перевыполнены на 3,3%. Значительное перевыполнение плана первого полугодия текущего года также свидетельствует о неполном учете в планах резервов роста производства.

Большое внимание в докладе тов. Дрогичинского было уделено вопросам дальнейшего совершенствования управления промышленным производством и методологии народнохозяйственного планирования. Он отметил, что принципы хозяйственной реформы требуют создания соответствующих условий для сокращения числа показателей и сроков разработки народхозпланов, доведенных до предприятий.

Большое место уделено в докладе проблеме создания производственных объединений, укрупнению предприятий, проблеме умелого сочетания принципов специализации и комбинирования производства как основы повышения его эффективности в современных условиях.

В докладе были затронуты и другие актуальные проблемы: обоснование выбора фондообразующих показателей и показателей премирования, с тем, чтобы материальное стимулирование коллективов не превращалось в механическую выплату премий; улучшение организации изучения спроса на продукцию всех отраслей промышленности и др.

Доклад вызвал оживленное обсуждение. Выступили директор и главные экономисты предприятий; представители научных учреждений, работники центральных плановых органов, министерств и ведомств. В выступлениях затрагивались вопросы, волнующие практических работников: проблемы совершенствования планирования и уязвимости централизованного планирования с расширением хозяйственной самостоятельности предприятий; вопросы теоретических разработок проблем хозяйственной реформы.

Директор Московского завода тепловой автоматики И. С. Куртыгин обратил внимание на недостатки существующего показателя производительности труда, на то, что до сих пор нет научных рекомендаций в части обоснования выбора фондообразу-

ющих показателей, хотя порядком стимулирование за тот или иной показатель до многих предопределяет перспективы развития каждого предприятия.

В выступлении директора московского завода «Калибр» тов. Иванова был затронут вопрос о необходимости скорейшего установления предприятиями нормативов делового действия. Их можно разработать и утвердить, даже не имея данных составленного пятилетнего плана, а пользуясь лишь контрольными цифрами. Кроме того, целесообразно дифференцировать нормативы отчислений от прибыли в поощрительные фонды в зависимости от удельного веса новой продукции и изделий, находящихся на уровне мировых стандартов, в производственной программе предприятия.

Главный экономист московского завода «Каучук» М. В. Шнайдлер отметил, что заводским экономистам подчас трудно разобраться в многочисленных, нередко противоречивых, рекомендациях научных учреждений, отдельных ученых-экономистов по вопросам организации действенного хозяйства, выбора показателей оценки деятельности цехов. Выход из положения он видит в создании консультативного бюро, укомплектованного высококвалифицированными специалистами и работающими на хозяйственных началах, которые по договорам с предприятиями занимались бы вопросами научной организации труда, постановки экономической работы, совершенствования организации производства.

Проблемным вопросом хозяйственной реформы поставил свое выступление академик Н. П. Федоренко и Т. С. Качатуров.

По мнению Н. П. Федоренко, существующая система оценки деятельности предприятий и образования поощрительных фондов усложнена и в известной мере противоречива. Например, при росте рентабельности, не связанной с увеличением массы прибыли, заводу формально предоставляется право образовать большие поощрительные фонды, однако оно не может быть реализовано, поскольку отсутствуют реальные источники их формирования. По мнению Т. Федоренко, при наличии расчетных данных в оценке деятельности химического завода по показателю объема производства в стоимостном выражении он заинтересован в увеличении выпуска аммиака на том предприятии, где он обходится дешевле. Есть опасения, что стимулирование предприятий преимущественно

за уровень рентабельности может сдерживать технический прогресс.

Не уровень рентабельности и не объем реализации, а локальный показатель **нетто-прибыли** (прибыль за вычетом платы за фонды, процентов за кредит, рентных платежей), по мнению академика Н. П. Федоренко, должен быть положен в основу оценки и стимулирования промышленных предприятий.

Академик **Т. С. Хачатуров** сообщил конференцию о той работе, которая ведется в научно-исследовательских экономических институтах АН СССР по проблемам совершенствования управления народным хозяйством, высказал мнение о необходимости ускорить перевод капитального строительства на новую систему планирования. В этой отрасли народного хозяйства до сих пор не устранены крупные недостатки: затягивание сроков строительства, сравнительно невысокие темпы роста производительности труда, низкое качество работ.

Тов. Хачатуров предлагает в основу оценки деятельности строительных организаций при переводе их на новую систему планирования положить показатель, характеризующий славу объектов в эксплуатации. В связи с этим должны быть решены вопросы увеличения нормативов оборотных средств строительно-монтажных организаций, укрепления кредитных связей с Госбанком и Стройбанком.

В строительстве чрезвычайно важен такой элемент хозяйственной реформы, как ответственность за качество выполненных работ. Поэтому система материального стимулирования строителей должна быть подкреплена системой материальной ответственности конкретных работников и прежде всего руководителей строек за качество работ.

В выступлении директора ЦЭНИИ при Госплане РСФСР **А. Т. Таранова** были освещены итоги работы автотранспортных организаций, переведенных в порядке эксперимента на новую систему планирования.

Заместитель начальника планово-экономического управления Министерства путей сообщения тов. **Тверской** рассказал участникам конференции о результатах работы по новой системе планирования Свердловской и Горьковской железных дорог. С 1 июля 1967 года на новую систему переведены еще 15 дорог. Перевод остальных девяти железных дорог будет завершен

в 1968 году. На долю железных дорог, работающих в новых условиях, теперь приходится более 80% грузооборота железнодорожного транспорта.

Чтобы поместить действие экономической реформы на транспорте необходимо безотлагательно решить ряд проблем. Одна из них — расширение самостоятельности производственных подразделений — депо, дистанций, отделений дорог.

Всего сложный и теоретически малоразработанный вопрос — обоснование платы по плате за фонды на железнодорожном транспорте. Те принципы, на основе которых решается вопрос о предоставлении льгот промышленным предприятиям, и перенос этих льгот применительно к железнодорожному транспорту требуют уточнения, дополнения. Есть ряд линий, которые по не зависшим от них причинам в течение многих лет работают с малой нагрузкой или убыточно. Ленин-новостройки также требуют относительно длительного срока освоения. Поэтому по ним следует предусмотреть более длительный срок действия льгот по плате за фонды, чем на вновь введенных в строй промышленных предприятий.

На теоретической конференции выступила группа работников Госплана СССР: **А. В. Бачурин** (заместитель Председателя Госплана СССР), **В. М. Иванченко** (заместитель начальника отдела), **В. Н. Ржевский** (начальник подотдела), **Н. А. Фетисов** (начальник подотдела).

Цель экономической реформы — повышение эффективности социалистического производства, достижение более высоких и устойчивых темпов его роста. Именно с этих позиций следует рассматривать и давать оценку многочисленным предложениям, рекомендациям научных и практических работников по вопросам дальнейшего совершенствования механизма реформы, сказал в своем выступлении на конференции Председатель Межведомственной комиссии при Госплане СССР **А. В. Бачурин**.

Экономическая реформа, охватывая все больший круг предприятий и отраслей промышленности, выдвигает ряд новых проблем, требующих творческого подхода и их решению в учета конкретных особенностей отраслей и производств. В настоящее время нельзя сводить разработку этих проблем к деятельности только Межведомственной комиссии. Масштабы реформ

требуют, чтобы все центральные ведомства, министерства совместно с научными учреждениями вплотную занялись перестройкой планирования и улучшением организации производства в соответствии с требованиями сегодняшнего дня.

С нашей точки зрения, главным тов. Бачурин, главное в области совершенствования планирования — улучшение практики разработки перспективных планов. При наличии на всех предприятиях пятилетнего плана будет решен вопрос и с нормативом длительного действия.

Другая, но не менее важная проблема — создание такого механизма стимулирования, который обеспечивал бы более полное выявление резервов на стадии разработки, рассмотрения и утверждения плана предприятия, главков, министерств. Поэтому на вопрос, оценивать ли работу предприятий за перевыполнение плана или за действительное улучшение результатов производства, ответ может быть один: мы должны улучшать систему планирования и стимули-

рования в направлении оценки деятельности коллективов предприятий, исходя из действительного улучшения показателей их работы.

Одна из основных задач новой системы планирования, подчеркнул оратор, создание предпосылок для ускорения темпов роста производительности труда, вызванное изливом рабочей силы.

В заключение своего выступления **А. В. Бачурин** призвал ученых-экономистов усилить связь с Межведомственной комиссией в целях дальнейшего совершенствования механизма хозяйственной реформы.

Помимо перечисленных товарищей на конференции выступили **С. П. Перушин** (директор издательства «Экономика»), **Л. А. Вагг** (заместитель начальника отдела по науке и технике), **М. И. Петрушин** (заведующий отделом НИИЭИ Госплана СССР), **А. С. Гусаров** (начальник подотдела Госкомитета цен при Госплане СССР) и др. Конференция приняла рекомендации.

Об открытых конкурсах на создание учебников «Научные основы управления производством» и «Основы научной организации труда»

Министерство высшего и среднего специального образования СССР и Комитет по печати при Совете Министров СССР приняли решение о проведении двух открытых конкурсов на создание учебников «Научные основы управления производством» и «Основы научной организации труда». Практическое проведение конкурсов поручено издательству «Экономика».

1. Задача конкурсов — создать популярные учебники, рассчитанные на студентов, изучающих в вузах курсы «Научные основы управления производством» и «Основы научной организации труда», слушателей курсовой сети по повышению квалификации хозяйственных кадров, а также руководящих административных и инженерно-технических работников, самостоятельно изучающих вопросы управления производством и научной организации труда.

2. В учебнике «Научные основы управления производством» необходимо дать теоретические основы науки об управлении, изложить принципы, методы и формы организации управления производством в межотраслевом аспекте с учетом положительного опыта в СССР и других странах; показать роль экономических рычагов в управлении; раскрыть проблемы использования современных технических средств в управлении.

В учебнике «Основы научной организации труда» необходимо сформулировать теоретические основы и принципы НОТ, четко определить круг проблем, входящих в понятие научной организации труда, раскрыть основные направления планирования, разработки и внедрения НОТ на производстве, организационные формы и практические методы проведения этой работы на предприятиях.

Объем каждого учебника не должен превышать 20 авторских листов.

3. В конкурсах могут принять участие как отдельные авторы, так и авторские коллективы.

4. Для рассмотрения представленных на конкурсы проспектов и рукописей учебников Комитет по печати при Совете Министров СССР и Министерство высшего и среднего специального образования СССР учредили два жюри.

5. Участники конкурсов должны представить в издательство не позднее 1 октября 1967 года подробный проспект учебников объемом не более одного авторского листа. На основе представленных проспектов жюри решают вопрос о допуске к конкурсу и свое решение сообщают авторам. В случае необходимости жюри могут предложить авторам внести в проспекты необходимые изменения и дополнения.

6. Проспекты (без подписи) высылаются в издательство «Экономика» (г. Москва, Д-242, В. Грузинская, 3) в конверте с указанием на нем девиза автора и без указания его фамилии. Одновременно высылается в запечатанном конверте расшифровка девиза с указанием имени, отчества и фамилии автора (авторов) и подробного адреса (адресов).

7. Рукописи учебников, перепечатанные на машинке в двух экземплярах, должны быть присланы в издательство «Экономика» до 1 октября 1968 года без указания фамилии автора, с новым девизом.

Одновременно с представлением рукописи учебника в закрытом конверте (с указанием на нем девиза) автор или члены авторского коллектива сообщают о себе следующие сведения: фамилия, имя, отчество, занимаемая должность, профессия, адрес.

На пакетах с проспектами или рукописями, посылаемых в издательство, а также на конвертах, содержащих расшифровку девизов, следует указать: «На конкурс».

8. Вскрытие пакетов, содержащих расшифровку девизов, производится жюри после присуждения премий.

9. За лучшие учебники, представленные на конкурсы, жюри вправе присудить следующие премии:

первая премия	1500 руб.
вторая премия	1000 руб.
две поощрительные премии по	500 руб.

10. Члены жюри не участвуют в конкурсе и не консультируют участников конкурса.

11. Результаты конкурсов публикуются в периодической печати.

12. Выплата премий производится немедленно по опубликованию в печати результатов конкурсов.

13. С авторами учебников, рекомендованных жюри к изданию, издательство «Экономика» заключает издательские договоры с установлением максимального гонорара, предусмотренного Постановлением СМ РСФСР № 326 от 24/III 1962 года.

На титульном листе учебников, получающих премии, печатается: «Удостоен премии по конкурсу».

14. По рекомендации жюри конкурса издательство «Экономика» и Министерство высшего и среднего специального образования СССР при согласии авторов могут произвести отбор наиболее удачных глав и разделов учебников, представленных на конкурс, для создания стабильных учебников по «Научным основам управления производством» и «Основам научной организации труда». В этом случае в учебниках указываются авторы этих разделов и глав и с ними заключаются издательские договоры на тех же условиях, что и с другими авторами издаваемых учебников.

15. По окончании конкурсов один экземпляр рукописи возвращается автору, второй экземпляр остается в делах жюри конкурса.

**Комитет на печати при
Совете Министров
СССР**

**Министерство высшего
и среднего специального
образования СССР**