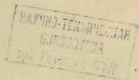


Планирование экономики

10

ОКТАБРЬ
1966



ЭКОНОМИКА

Плановое хозяйство

10

ОКТАБРЬ

1966

ГОД ИЗДАНИЯ

XLIII

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ГОСПЛАНА СССР

Эффективность капитальных вложений и финансовый контроль в строительстве

П. Подшиваленко,

первый заместитель председателя Стройбанка СССР

Увеличение масштабов и повышение эффективности общественного производства во многом зависят от уровня и объема капитального строительства. Выполнению огромной программы строительных работ, сокращению сроков и повышению качества строительства будет способствовать осуществление системы мер по совершенствованию планирования капитальных вложений и проектно-сметного дела; дальнейшей индустриализации и усилению экономического стимулирования строительного производства.

Проекты строительства и реконструкции предприятий определяют в конечном счете технический уровень развития народного хозяйства. Поэтому вводимые в действие объекты должны по основным показателям значительно превосходить действующие предприятия. Их необходимо строить с учетом новейших научно-технических открытий и усовершенствований.

В решении основных задач строительства важную роль играет и порядок финансирования капитальных вложений, кредитования подрядных организаций, расчетов в строительстве. Он должен соответствовать уровню организации и техники строительства. Этому будут способствовать утвержденные в октябре 1965 года Советом Министров СССР Правила финансирования строительства.

Экономическая реформа затрагивает многие стороны деятельности предприятий по строительству. В планах капитального строительства подлежат утверждению вышестоящими органами лишь общий объем централизованных капитальных вложений, в том числе объем строительного-монтажных работ; ввод в действие основных фондов и производственных мощностей. Остальные показатели разрабатываются промышленными предприятиями самостоятельно. Они сами решают также вопросы использования капитальных вложений за счет нецентрализованных источников, в том числе фонда развития производства.

Внутрипостроечные титульные списки, определяющие размеры ассигнований по отдельным объектам на планируемый год, также

утверждаются руководителями предприятий по согласованию с подрядчиками.

До последнего времени строительные заделы по подрядным организациям не планировались. В планах капитального строительства утверждались лишь объемы капитальных вложений и вводимых в действие основных фондов, что дает возможность определить плановой объем незавершенного строительства в целом, без распределения по структуре, в отраслевом и территориальном разрезе и по исполнителям. Это сказывается на планировании ритма производства и сдачи готовых объектов, на развертывании мощностей строительной индустрии. Достаточно сказать, что до сих пор ввод в действие большинства объектов намечается на второе полугодие, преимущественно на четвертый квартал.

Теперь в планах капитального строительства наряду с общим объемом капитальных вложений министерства и ведомства устанавливают изменение незавершенного производства. Это касается объектов, расчеты по которым производятся после их завершения или по этапам. Вызвано это тем, что применение указанных форм расчетов требует обоснования в плане затрат, принимаемых заказчиками (после окончания объектов и этапов), и затрат, которые до сдачи работ остаются на балансе подрядной организации (строительной задел). В соответствии с этим во внутрипостроечных титульных списках кроме общего объема капитальных вложений определяется их размер по заказчику (застройщику) и отдельно по подрядчику в той части затрат, которые при расчетах за объект в целом и по этапам остаются в составе незавершенного производства. По этим объектам подрядной организации устанавливается объем незавершенного производства на начало и конец года, изменение его за год.

По мере расширения практики расчетов за объект в целом и по этапам как в плане капитального строительства, так и во внутрипостроечном титульном списке величина задела будет все больше соответствовать разности между общим объемом капитальных вложений и частью его, приходящейся на заканчиваемые в данном году объекты и этапы.

На XXIII съезде КПСС отмечалось, что серьезным недостатком до сих пор остается распыление капитальных вложений. Ежегодно в строительстве находится около 250 тысяч объектов производственного назначения, вследствие чего многие стройки не обеспечиваются материально-техническими и финансовыми ресурсами, затягиваются сроки строительства. Так, в Казахской ССР почти десять лет назад были сооружены Кызыл-Ординская плотина и левобережный магистральный канал, а оросительные системы все еще полностью не построены.

По расчетам Стройбанка СССР, продолжительность строительства промышленных предприятий на протяжении 1962—1965 годов составляла примерно 56—63 месяца. По этой причине, а также из-за неудовлетворительной комплектации строок оборудованием, несоответствия между объемами строительного-монтажных работ и наличием материалов, недостатков в организации строительного производства нарушаются сроки ввода в действие производственных мощностей и жилой площади, неполностью реализуются задания по снижению себестоимости работ.

Правила финансирования строительства содержат ряд положений, направленных на укрепление государственной плановой дисциплины в строительстве. Так, внутрипостроечные титульные списки будут приниматься к финансированию только при условии, если капитальные

вложения, выделенные для пусковых комплексов и объектов, обеспечивают ввод их в действие в установленные сроки.

Интересы развития социалистической экономики требуют соблюдения строжайшей дисциплины в расходовании материальных и финансовых ресурсов. Отвлечение капитальных вложений на не предусмотренные планом или второстепенные объекты, на разного рода местные и ведомственные нужды может вызвать замедление темпов роста производства, увеличение незавершенного строительства и образование запасов неустановленного оборудования. Поэтому важной мерой является запрещение осуществлять и финансировать не предусмотренное планом строительство. Затраты, произведенные предприятиями, организациями и учреждениями за счет собственных оборотных средств на виланное строительство, не возмещаются. При этом остаток средств, подлежащих выдаче по смете соответствующего строительства, уменьшается на сумму указанных затрат.

От своевременного обеспечения строок и строительных организаций проектами и сметами высокого качества зависят сроки и стоимость строительства. В силу этого не допускается строительство предприятий и сооружений и их финансирование при отсутствии законченных проектов. На XXIII съезде партии приводились факты разработки проектными организациями недоброкачественных проектов и грубых просчетов в определении сметной стоимости объектов. По многим стройкам, особенно по строящимся электростанциям, первоначальная сметная стоимость определялась без достаточных обоснований. В результате фактическая стоимость строительства оказывалась значительно выше и для окончания его требовались большие дополнительные ассигнования. Например, сметная стоимость 257 строок, включенных в план 1966 года, возросла по сравнению со сметной стоимостью 1965 года на 2 миллиарда рублей, или на 25%, хотя проектные мощности строящихся предприятий не увеличились. Это отрицательно сказывается на сроках строительства, освоения мощностей, затрудняет организацию и планирование строительства, финансирование капитальных вложений.

Анализ показывает, что существенное удорожание строительства вызвано увеличением стоимости оборудования против предусмотренной в сметах. Дело в том, что преysудранты оптовых цен охватывают примерно 20—25% всей номенклатуры оборудования (а по стоимости — около 50%), используемой при разработке проектов; остальное оборудование реализуется по так называемым временным и индивидуальным ценам, значительно превосходящим средний уровень преysудрантных цен на аналогичное оборудование. Так, стоимость строительства Светлогорского завода искусственного волокна в Белорусской ССР возросла на 35% именно вследствие резкого завышения цен на технологическое оборудование. В частности, по смете стоимости агрегатов для производства корда должна была составлять 44,3 тысячи рублей за единицу. Ленинградский же завод имени К. Маркса поставил для первой очереди завода 98 агрегатов по 104,7 тысячи рублей.

ЦК КПСС и Совет Министров СССР признали необходимым ограничить применение временных цен и повысить ответственность руководителей предприятий за соблюдение установленных цен и порядка ценообразования. При выявлении фактов завышения оптовых цен вся сумма дополнительно полученной выручки должна изыматься в государственный бюджет. Усиливается и финансовый контроль: при проверке смет следует строго и всесторонне анализировать обоснованность временных и индивидуальных цен на оборудование.

Немалую роль в нормализации ценообразования может сыграть применение более прогрессивных методов расчетов. По самым осторожным подсчетам, более 50% (по стоимости) поступающего в сферу строительства оборудования оплачивается по отдельным узлам или степени готовности. Предприятиям, выпускающим уникальное оборудование, разрешено отгружать потребителям продукцию по узлам и производить с ними расчеты по мере их готовности. Так обстоит дело, например, с паро- и гидротурбинным оборудованием, прокатными и трубными станами и др. Перечни машин с длительным сроком изготовления, по которым разрешается поставка по узлам, должны быть согласованы с госпланами и статуправлениями союзных республик.

Преискурантами предусматриваются отпловые цены на отдельные узлы или их части. Это дает право промышленным предприятиям заключать с потребителями договоры на поставку оборудования при условии оплаты его по узлам или частям, стоимость которых включается в товарную продукцию. Естественно, что предприятия-поставщики заинтересованы в максимальном дроблении оборудования и машин на узлы, ибо это увеличивает объем их товарной продукции за счет незавершенного производства. Нередко в первую очередь производится наиболее дорогостоящие узлы, а завершение производства машин в целом затягивается. По нашему мнению, такой порядок следует изменить, запретить оплату машин по отдельным узлам или частям.

Сейчас финансовый контроль не затрагивает вопросов, связанных с достижением технико-экономических показателей, предусмотренных проектами. Между тем своевременное освоение новых мощностей — крупный резерв повышения эффективности капитальных вложений.

Потому необходимо, чтобы плановые, хозяйственные, финансовые и кредитные органы при рассмотрении производственных и финансовых планов вновь построенных и реконструированных предприятий, полностью или частично введенных в эксплуатацию, тщательно проверяли соответствие показателей планов по объему продукции, ее ассортименту, качеству, а также по производительности труда, себестоимости и накоплениям, предусмотренным в проектах.

Госбанк мог бы в ходе анализа выполнения хозяйственных и финансовых планов новых и реконструированных предприятий сравнивать степень освоения производственных мощностей, производительности труда и себестоимости с проектными показателями и вносить свои предложения по ускорению освоения новых мощностей.

До 1965 года в системе расчетов за выполненные строительными организациями работы одним из главных показателей все еще оставался объем строительно-монтажных работ. Платежи, как правило, производились не за сданную готовую продукцию, а за незавершенное строительство в порядке многочисленных промежуточных платежей за декаду, месяц, квартал и по проценту готовности. Поэтому было выгодно выполнять в первую очередь работы с большим удельным весом в их стоимости материалов и, наоборот, невыгодно выполнять работы, которые дают незначительный прирост валовой продукции. Объективно это делало выгодным распыление подрядными организациями сил по многочисленным объектам и конструктивным элементам в погоне за наибольшим объемом, тогда как другие объекты, доведенные до высокой степени готовности, не вводились в действие ввиду недела. Это вызывало рост незавершенной продукции, нарушение ритмичности производства и в конечном счете невыполнение заданий по вводу в действие производственных мощностей и основных фондов.

Правила финансирования строительства вводят в качестве основного метода расчетов за выполненные работы оплату объекта в целом или завершеного этапа работ. При сметной стоимости строительно-монтажных работ по объекту до 50 тысяч рублей, а по объектам сельского строительства до 35 тысяч рублей оплата производится после окончания всех работ. Оплата законченных работ по строительству жилых домов, школ, детских дошкольных учреждений, гостиниц и других объектов культурно-бытового назначения и коммунального хозяйства, осуществляемому по типовым проектам (если сметная стоимость строительно-монтажных работ больше указанной), производится после окончания всех работ по объекту или в два этапа — за нулевой цикл и надземную часть.

Выполненные работы по другим объектам при сроке строительства не более года оплачиваются после окончания всех работ по объекту или после завершения крупных этапов работ (надземная часть, подземная часть, монтажные работы и т. д.). Этот порядок расчетов может применяться и по объектам со сроком строительства выше года при согласии заказчика и подрядной организации. По остальным объектам (а их не так много) сохраняется прежний порядок расчетов.

Переход на расчеты после окончания всех работ по объектам или после завершения этапов работ осуществляется постепенно. Сейчас такой порядок расчетов введен на всех стройках, осуществляемых доместроительными комбинатами. В целом по строительству, которое финансируется Стройбанком СССР, на долю новых форм расчетов в 1965 году приходилось 7,5% общего объема работ, оплаченных банком.

Применение этих методов оплаты работ — одно из важнейших средств повышения заинтересованности строительных организаций в концентрации ресурсов на ограниченном количестве объектов, ускорении ввода в действие, удешевлении работ и сокращения незавершенного строительства.

По данным Главленгипрострой, объем незавершенного строительства (по балансу заказчика и подрядчика) при обычной системе расчетов составлял 40%, а при переходе на платежи за объект в целом — около 21% годового объема строительно-монтажных работ. При общем росте объема работ на 20% количество одновременно строящихся объектов сократилось более чем на 25%. Себестоимость строительно-монтажных работ снизилась на 9,3% по отношению к сметной стоимости против 5,8% при обычной системе расчетов.

В настоящее время стоит задача в течение двух-трех лет перейти на прогрессивные формы расчетов все промышленное строительство.

Значительно повышается роль кредита, расширяются границы его применения, предусматривается дальнейшее развитие форм и методов кредитования. До 1965 года размер кредита Стройбанка СССР составлял примерно 8 миллиардов рублей. При новых условиях кредитные вложения Стройбанка уже в 1966 году превысят 14 миллиардов рублей; значительная часть их направляется в сферу производства.

Правила финансирования предусматривают кредитование затрат по незавершенному производству строительно-монтажных работ в части, не покрываемой собственными оборотными средствами. Ссуды выдаются подрядным организациям, которые рассчитываются за выполненные работы после завершения объектов или этапов работ. Такой кредит будет способствовать ускорению ввода в действие строящихся объектов. Он обеспечивает подрядным организациям и учреждениям банка возможность следить за состоянием незавершенного

производства по каждому объекту, своевременно принимать меры для ускорения сдачи в эксплуатацию основных фондов. С 1966 года для строительных комбинатов переведены на кредитование 25% норматива оборотных средств по незавершенному производству строительно-монтажных работ.

Широкое распространение получают кредиты на временные нужды под сверхнормативные запасы строительных конструкций, деталей, материалов и т. д. Они выдаются при условии, если запасы материальных ценностей или незавершенное производство образовались вследствие изменения в установленном порядке программы работ, досрочной отгрузки материальных ценностей, некомплектной поставки материалов и других причин, не зависящих от подрядных организаций. Все еще не решена проблема ускорения использования поступающего на стройки оборудования. В 1965 году запасы неустановленного оборудования составили 3,2 миллиарда рублей, в том числе сверхнормативные — более 1,2 миллиарда. Средний срок отчисления средств в оборудование, находящееся на складах и в незавершенном строительстве, до ввода его в действие превышает 15 месяцев. До последнего времени основная часть поставок оборудования на стройки и предприятия оплачивалась за счет средств, выделяемых на финансирование капитальных вложений независимо от сроков сдачи его в монтаж. За счет кредита банка оплачивалось только импортное и крупное технологическое и энергетическое отечественное оборудование.

Теперь для улучшения использования неустановленного оборудования введено кредитование всего отечественного оборудования, предназначенного для объектов производственного назначения и коммунального хозяйства, включенных в план капитального строительства и обеспеченных утвержденной проектно-сметной документацией, на срок до сдачи его в монтаж.

Совершенствованию деятельности строек и подрядных организаций должно служить расширение дифференцированного режима финансирования, кредитования и расчетов, предоставление преимуществ хорошо работающим стройкам и подрядным организациям и применение мер финансового и кредитного воздействия к плохо работающим. В случае невыполнения плана, утвержденного на данный квартал, финансирование строек производится независимо от квартальных ассигнований по ним, но в пределах общих объемов капитальных вложений на год.

Стройкам производственного назначения сметной стоимостью 2,5 миллиона рублей и выше при перевыполнении годового плана капитальных вложений и выполнении задания по вводу в действие мощностей выдача средств производится сверх годовых ассигнований по каждой из них, в том числе за счет банковского кредита. Подрядным организациям, перевыполняющим производственную программу, увеличиваются лимиты краткосрочного кредитования на заготовку строительных материалов, конструкций, деталей, блоков и горючего.

Если подрядчик изменяет метод производства работ и проводит рационализаторские мероприятия, выполненные работы оплачиваются по сметной стоимости, а полученная экономия засчитывается ему в выполнение плана по объему и снижению себестоимости строительно-монтажных работ.

Санкции к стройкам, ведущимся хозяйственным способом, и заказчикам — титулодержателям применяются, когда средства, предназначенные на капитальные вложения, используются на другие цели, возникают систематические неплательщики подрядчикам и поставщикам оборудования и другие нарушения финансовой дисциплины. Подряд-

ные организации, систематически не выполняющие планов строительно-монтажных работ и заданий по снижению себестоимости, допускающие убытки и неплательщики поставщикам и банку, могут переводиться полностью или частично на особый режим кредитования.

Если подрядные организации, переведенные на особый режим кредитования, на протяжении шести месяцев после этого по-прежнему не выполняют планов накоплений или допускают сверхплановые убытки, нарушают расчетную дисциплину и у них увеличивается недостаток собственных оборотных средств, то они могут быть объявлены неплательщиками.

• •

Проведение экономической реформы сопровождается изменением методов финансирования капитальных вложений. Действующий порядок финансирования капитальных вложений государственных предприятий и организаций характеризуется прежде всего безвозвратностью, но она относительна, ибо рост общественного производства и увеличение накоплений социалистического хозяйства служат в сущности факторами, определяющими как по объему, так и по срокам возвратности средств, вложенных в основные фонды. Наряду с этим применяется и кредитная форма предоставления средств, которая до 1965 года использовалась преимущественно в отношении сверхплановых (нецентрализованных) капитальных вложений. Сейчас кредитуются часть затрат на капитальные вложения (приобретение оборудования) государственных предприятий и организаций, но источником погашения кредита в этом случае являются средства, выделяемые в порядке безвозвратного финансирования.

В свое время в Советском Союзе финансирование государственных капитальных вложений осуществлялось в порядке долгосрочного кредитования с целью привлечения средств на нужды индустриализации страны. Однако попытки мобилизовать средства на капитальные вложения кредитными методами не увенчались успехом. В 1927/28 хозяйственном году, например, доля средств кредитной системы в финансировании расширенного воспроизводства промышленности группы «А» составляла 15,1%. В 1932 году более 1/5 всех капитальных вложений в тяжелую промышленность осуществлялась за счет бюджета и 1/6 — за счет собственных средств предприятий и кредита.

Долгосрочное кредитование капитальных вложений было отменено в 1934 году. Оно уступило место безвозвратному финансированию. В годы индустриализации страны и реконструкции на новой технической основе всех отраслей хозяйства эта система целиком себя оправдала, обеспечив максимально возможную мобилизацию и централизацию средств, необходимых для создания тяжелой промышленности.

Существовавшее наряду с безвозвратным финансированием долгосрочное кредитование некоторых затрат в ряде отраслей хозяйства по мере роста социалистической экономики развивалось, а его объемы, хотя и медленно, все же увеличивались. Однако доля кредита в финансировании капитальных вложений оставалась незначительной. Между тем при развитой социалистической экономике безвозвратное финансирование капитальных вложений не отвечает в должной мере принципам и методам экономического руководства хозяйством.

Решения сентябрьского (1965 год) пленума ЦК КПСС исходят из целесообразности использования кредита для расширенного воспроизводства основных фондов. Это затрагивает финансирование капитальных вложений, начиная с порядка формирования источников средств

и кончая методами предоставления стройкам и строительным организациям необходимых им финансовых ресурсов.

Капитальные вложения в промышленность, предусматриваемые в государственных народнохозяйственных планах, в соответствии с решениями Пленума осуществляются:

по строительству новых предприятий, если затраты на их сооружение могут быть возмещены в срок до 5 лет с момента ввода в эксплуатацию,— за счет кредита Стройбанка СССР и предусмотренных финансовым планом на эту цель собственных средств промышленности;

по реконструкции и расширению действующих предприятий — за счет прибыли и амортизационных отчислений, направляемых на полное восстановление основных фондов в размерах, установленных финансовым планом, а также за счет кредита Стройбанка СССР.

Только для новых строек, затраты на строительство которых возмещаются более чем за 5 лет, сохраняется действующий порядок безвозвратного финансирования. Что касается реконструкции и расширения действующих предприятий, то их финансирование в безвозвратном порядке за счет государственного бюджета может в каждом отдельном случае разрешаться лишь правительством СССР.

Из сказанного ясно, что необходимость в банковских кредитах возникает у предприятий при недостатке собственных средств для обеспечения потребностей, вытекающих из утвержденного плана строительства, так как в новых условиях прибыль превращается в главный источник образования фондов предприятия и покрытия всех его затрат, включая капитальные вложения.

Таким образом, замена бюджетных ассигнований кредитом происходит на базе новых отношений между предприятием, бюджетом и банком, экономической основой которых служит порядок использования накопленных предприятий. Именно это определяет содержание принципов долгосрочного кредитования на современном этапе развития народного хозяйства.

Основным источником финансирования централизованных капитальных вложений государственных предприятий и организаций до сих пор являлись средства государственного бюджета. Например, в 1966 году их доля в финансировании составляет 56%, а собственных средств предприятий и организаций (прибыль, амортизационные отчисления, прочие источники) — 44%. В условиях нового порядка планирования положение меняется. Так, по 243 предприятиям, переведенным на новые условия работы в первом полугодии 1966 года, обладающим источником финансирования капитальных вложений были их собственные средства (91%), в составе которых главная роль принадлежит прибылям (42%) и амортизационным отчислениям (41%). Удельный вес кредита составляет всего 9%. На указанных предприятиях проводится работа по их реконструкции и расширению. Понятно, что соотношение источников финансирования на новостройках будет иное. Расчеты показывают, что здесь доли кредита, очевидно, превысит 70—75%.

Кредиты, полученные на строительство новых предприятий, реконструкцию и расширение действующих погашаются за счет прибыли и части амортизационных отчислений, предназначенных на полное восстановление основных фондов. В государственном бюджете включаются необходимые ассигнования на кредитование капитальных вложений по государственному плану, соответствующие средства передаются Стройбанку СССР в качестве его ресурсов.

Все это повышает роль кредита в развитии промышленности и стимулировании эффективности капитальных вложений. При такой

системе хозяйственные руководители обязаны заботиться о наиболее экономном использовании средств на строительство при наименьших капитальных вложениях, о своевременном вводе в действие основных фондов и освоении в установленные сроки проектных мощностей.

Уместно остановиться также на методах долгосрочного кредитования, применяемых Стройбанком с 1965 года в ходе экономического эксперимента. При его проведении долгосрочное кредитование разрешается на основании утвержденных планов капитального строительства и заданий по вводу в действие основных фондов, титульных списков строительства, проектов и смет, годовых лимитов кредитования. При составлении и утверждении внутрисрочных титульных списков проверяется обеспеченность капитальными вложениями в первую очередь пусковых объектов на кредитуемых стройках в размерах, необходимых для ввода их в действие в плановые сроки, соответствующие нормам продолжительности строительства. Если пусковые объекты не обеспечены средствами в необходимых размерах, то кредитование остальных не производится до принятия соответствующими органами решения об увеличении капитальных вложений.

В финансовых планах предприятия выделяют собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления и др.) на финансирование капитальных вложений. Размер кредита, таким образом, определяется государственным планом, утвержденной сметной стоимостью, масштабом участия предприятия в финансировании капитальных вложений своими средствами.

Вся сумма кредита, предоставляемого на строительство или реконструкцию, погашается в сроки, установленные расчетом. Допускается, как правило, применять только две формы расчетов за выполненные работы: после окончания объекта в целом и по этапам. Незавершенное производство по строительно-монтажным работам (в пределах плана), не покрываемое нормативом, кредитуете банком.

Следовательно, здесь сочетаются преимущества централизованного планирования капитальных вложений, стимулы, которые возникают на основе распределения прибыли, выражающиеся в возможности направлять ее на создание новых, расширение и совершенствование действующих основных производственных фондов; особенности кредитного механизма предоставления, использования и погашения долгосрочных ресурсов; заинтересованность в сокращении сроков строительства в связи с порядком расчетов и кредитования незавершенного производства.

XXIII съезд КПСС установил, что пятилетний план будет составляться по всем строящимся предприятиям с разбивкой по годам. Поэтому и предприятия-заказчики, и подрядные организации теперь имеют возможность заблаговременно подготавливаться к работам будущих лет, своевременно заказывать проектно-сметную документацию, размещать заказы на оборудование, строительные конструкции и материалы.

Все это создает условия для перехода к финансированию и кредитованию строек, успешно выполняющих план, в пределах всего объема ассигнований, выделенных на пятилетие; предприятия и подрядчики получают возможность вводить объекты в действие в более сжатые сроки. Поэтому целесообразно внести в систему финансирования капитальных вложений изменения, обеспечивающие бесперебойное предоставление финансовых средств стройкам и подрядным организациям в связи с выводом в действие производственных мощностей в более короткие сроки.

Проблемы совершенствования оптовых цен промышленности

А. Косин,

нач. отдела Госкомитета цен при Госплане СССР

Осуществление мероприятий по улучшению планирования и усилению экономического стимулирования промышленного производства тесно связано с совершенствованием ценообразования. Действующая система оптовых цен на промышленную продукцию имеет серьезные недостатки, затрудняющие массовый переход предприятий на новые условия работы.

Оптовые цены не пересматривались с 1955 года. За этот период произошли существенные изменения в затратах на производство продукции, обновился ее ассортимент. Поэтому действующие цены не всегда соответствуют уровню общественно необходимых затрат, что выражается в экономически не обоснованных колебаниях рентабельности по отдельным отраслям, производствам и конкретным изделиям.

Отрицательно сказывается также наличие большого количества временных цен. В некоторых отраслях машиностроения 50 и более процентов изделий реализуются по временным ценам. Это объясняется тем, что с 1962 года органы ценообразования не утверждали постоянных цен на вновь освоённые виды продукции. Как известно, временные цены устанавливаются лишь на первый период производства продукции, который характеризуется повышенными затратами. Последние по мере расширения и освоения производства снижаются. В результате рентабельность изделий, реализуемых по временным ценам, необоснованно завышается. Это приводит к искажению соотношений цен на аналогичную и взаимозаменяемую продукцию, наносит ущерб планированию и руководству народным хозяйством, особенно в области капитальных вложений, что находит выражение в разрывах между плановыми капитальными вложениями и фактическими затратами на строительство. Следует отметить также, что в основе действующих цен лежат устаревшие принципы ценообразования, не соответствующие новым условиям управления и экономического стимулирования. Поэтому пересмотр оптовых цен — назревшая проблема, решение которой диктуется практикой хозяйственного строительства на современном этапе.

Некоторые экономисты считают, что соответствие цен общественно необходимым затратам на производство продукции превращает цену в инструмент планирования, который может быть использован как норматив, характеризующий затраты на производство той или иной продукции. Однако такой взгляд означает игнорирование главного, то есть того, что цена является регулятором движения товарных масс, экономического обмена в процессе производства и потребления. Ее активная роль состоит в воздействии на экономику, в возможности использования цен для проведения определенной хозяйственной политики. В связи с этим плановое ценообразование наряду с общественно необходимыми затратами должно учитывать проблемы уста-

новления правильных соотношений цен на взаимозаменяемую продукцию, стимулирования технического прогресса и обеспечения оптимальных пропорций в развитии отдельных отраслей.

В настоящее время нельзя решить проблему приближения цен к общественно необходимым затратам труда прямым путем. В теории данного вопроса существует несколько противоположных точек зрения. Методология же количественного определения общественно необходимых затрат труда находится на начальной стадии разработки. В этих условиях приближение цен к общественно необходимым затратам труда, на наш взгляд, возможно лишь на основе более тесной увязки цен с себестоимостью продукции — наиболее точным показателем, отражающим расходы предприятий на ее производство. Удельный вес этих затрат составляет примерно 80% объема общественных расходов. Поэтому правильное определение себестоимости продукции — важное условие обоснования ее оптовых цен и приближения их к общественно необходимым затратам на производство.

Анализ показателя себестоимости и возможного его уточнения для обоснования цен должен быть проведен с двух позиций: во-первых, все ли издержки производства и реализации продукции включаются в себестоимость и как они распределяются по отдельным видам производства; во-вторых, какой уровень себестоимости целесообразно принимать для обоснования цен.

В настоящее время, например, в себестоимости продукции отраслей добывающей промышленности не учитываются затраты на геологоразведочные работы. Способы распределения расходов на производство сопряженных изделий в ряде отраслей устарели и недостаточно обоснованы. В ходе пересмотра оптовых цен в методику определения себестоимости должны быть внесены необходимые уточнения.

Известно, что для обоснования цен принимается в расчет среднотраслевая себестоимость. Для отраслей обрабатывающей промышленности такой подход в общем правилен. В машиностроении, например, затраты на производство аналогичных изделий на предприятиях примерно одинакового технического оснащения не должны иметь резких колебаний. Здесь среднотраслевая себестоимость является как бы нормативом, показывающим тот средний уровень затрат, который характерен для данной отрасли и на который должны ориентироваться предприятия, имеющие более высокие издержки. Такой подход к обоснованию цен стимулирует концентрацию производства однородной продукции на предприятиях одинакового технического оснащения.

Однако в отраслях добывающей промышленности принцип среднотраслевой себестоимости для обоснования цен себя не оправдал. Себестоимость продукции в этих отраслях в значительной степени зависит от влияния природных факторов. Поэтому при определении цен на основе среднотраслевых затрат значительное количество предприятий оказывается убыточным; экономически более правильно определять в этих отраслях уровень цен на основе затрат предприятий, работающих в относительно худших условиях. Конечно, отсюда не следует, что в расчет цены нужно брать затраты самой худшей шахты или рудника. Правильно, на наш взгляд, ориентироваться на затраты предприятий, работающих в условиях хуже средних и в то же время по объему производства и технической оснащенности приближающихся по своим показателям к средним. Такой подход обеспечит более высокий уровень цен на продукцию сырьевых отраслей. В то же время нельзя допускать их необоснованное завышение, поскольку они в значительной мере определяют цены на промышленную продукцию в целом.

Анализ показывает, что не во всех отраслях добывающей промышленности этот принцип применим. Например, он неприемлем в угольной

промышленности, где в среднем затраты на добычу угля по ряду причин очень высокие при наличии больших колебаний в себестоимости его по шахтам. Так, установление цен на уголь на базе среднеотраслевой себестоимости и рентабельности по производственным фондам в размере 10% означало бы повышение цен примерно вдвое по сравнению с действующими. Если же при установлении цен на уголь исходить из затрат шахт, работающих в относительно худших условиях, то цены пришлось бы повысить в несколько раз. Однако всякое повышение цен на уголь влечет за собой повышение их на нефть, газ, электроэнергию и т. д., что в свою очередь окажет прямое влияние на затраты в черной и цветной металлургии, а также в других отраслях промышленности.

Следовательно, установление цен в добывающих отраслях промышленности на базе затрат предприятий, работающих в условиях хуже средних, возможно прежде всего там, где оно не противоречит другим условиям, которые также приходится учитывать (влияние повышения цен на другие отрасли, соотношение цен на аналогичные и взаимозаменяемые виды продукции и т. д.).

Установление цен на продукцию отраслей добывающей промышленности на базе затрат предприятий, работающих в относительно худших условиях, создает предприятиям со сравнительно лучшими условиями производства возможность получения дополнительной прибыли, которая должна изыматься в виде фиксированных рентных платежей в бюджет.

В ценообразовании прибыль играет не меньшую роль, чем себестоимость. В конечном счете уровень цен и их соотношение определяются уровнем оплаты труда и прибыли. Поэтому степень влияния последней на ценообразование определяется не долей ее в структуре цены, а отношением размера прибыли к оплате труда. Так, если в настоящее время прибыль по отношению к себестоимости составляет примерно 13%, то к заработной плате — 70%.

До сих пор размер прибыли в цене планировался по принципу «наименьшей рентабельности» к себестоимости. Это объяснялось необходимостью оказывать «давление» на предприятия в целях снижения себестоимости и увеличения рентабельности (она обычно планировалась в размере до 5% к себестоимости), а также объективными историческими условиями, в которых приходилось решать вопросы оптовых цен на разных этапах социалистического строительства. Ясно, что в этих условиях прибыль не могла играть существенную роль в экономическом стимулировании развития производства.

В настоящее время рентабельность в ценах должна планироваться к производственным фондам в размерах, обеспечивающих всем нормально работающим предприятиям прибыль, достаточную для внесения ими платы за производственные фонды и образования поощрительных и других фондов предприятий.

Как же обосновать размер рентабельности? Наиболее простое решение данного вопроса — увязать размер ее с теми нормативами распределения прибыли, которые будут приняты на предприятиях. Например, при 5—6% платы за фонды, общая рентабельность может быть установлена в размерах примерно 10% к производственным фондам, причем оставшиеся 4—5% могут быть использованы на образование фондов предприятий. В этом случае необходимо обосновать сами нормативы. Так, нормативы платы за фонды должны обеспечивать как минимум поступление средств государству, необходимых для финансирования централизованных капитальных вложений в промышленность. Но поскольку рентабельность даже однородных предприятий не бывает равной, для создания предпосылок, обеспечивающих в новых условиях работу группы предприятий с одинаковыми нормативами, при

планировании процента рентабельности следует предусматривать свободный остаток прибыли за пределами нормативов (в нашем примере 10%), который мог бы «амортизировать» нормальные колебания рентабельности одних предприятий.

Однако при этом остается открытым вопрос о размерах свободного остатка прибыли, а следовательно, и уровня рентабельности в ценах на промышленную продукцию. Решение его упирается в проблему экономического обоснования рентабельности, то есть определения средней нормы чистого дохода, которая может быть принята для расчета общего уровня цен на промышленную продукцию.

Известно, что чистый доход в народном хозяйстве реализуется в виде прибыли и налога с оборота. Поэтому вопрос о размере прибыли в условиях неизменного уровня цен, включающих налог с оборота, может в определенных рамках решаться за счет частичной трансформации налога с оборота в прибыль. Однако распределение его в ценах на отдельные виды продукции крайне неравномерно, что в настоящее время не может быть ликвидировано за счет каких-либо изменений оптовых цен. Это безусловно ограничивает возможность трансформации части налога с оборота в прибыль. Если не принимать во внимание отрасли, цены на продукцию которых имеют относительно высокий уровень налога с оборота, то получим среднюю норму чистого дохода по народному хозяйству в целом, равную примерно 15% к производственным фондам.

Некоторые экономисты считают, что при таком уровне рентабельности цены на промышленную продукцию будут занижены. При этом они отмечают, что не следует опасаться повышения оптовых цен, ибо это касается главным образом средств производства.

Вряд ли можно согласиться с таким мнением. Расчеты показывают, что уровень оптовых цен очень «остро» реагирует на всякое увеличение размера рентабельности. В настоящее время в тяжелой промышленности она равна примерно 10% к производственным фондам. В то же время некоторые отрасли добывающей промышленности убыточны. Если сохранить рентабельность по промышленности в целом, например, в размере 10%, но при этом цены на продукцию машиностроения снизить, а отраслей добывающей промышленности повысить, то уровень цен в целом на продукцию тяжелой промышленности увеличится на 9%. Повышение же рентабельности влияет на уровень оптовых цен следующим образом: одному проценту роста рентабельности на продукцию тяжелой промышленности соответствует повышение цен в среднем на 2,2%. Таким образом, выравнивание рентабельности по отраслям и повышение ее, например, на 5% ведет к росту общего уровня цен на 20%.

Точка зрения, что изменение оптовых цен на средства производства при всех условиях не затрагивает системы ценообразования в целом и поэтому якобы можно допускать любое повышение их, ничем не обоснована. Оптовые цены на средства производства тесно связаны с розничными, с ценами на сельскохозяйственную продукцию, со стоимостью строительства и т. д. Нет ни одной отрасли тяжелой промышленности, которая не производила бы предметы потребления (все товары длительного пользования, культурно-бытового и хозяйственного обихода изготавливаются предприятиями черной и цветной металлургии, химии, машиностроения, деревообрабатывающей промышленности и т. п.). Поэтому повышение цен на продукцию тяжелой промышленности вызовет рост цен на указанные товары; повышение цен на продукцию, продаваемую сельскому хозяйству, — рост закупочных цен, что не может не отразиться на розничных ценах. Таким

образом, повышение цен в одном звене экономики вызывает цепную реакцию всеобщего их повышения.

Нельзя решить вопрос об упорядочении цен на основе общего повышения их уровня. Предложения ориентироваться при установлении цен на максимальные издержки, на уровень затрат худших предприятий — это предложение и о повышении общего уровня цен, которое затронет розничные, приведет к изменению масштаба цен, денежного номинала и другим нежелательным последствиям.

Некоторые экономисты полагают, что повышение цен путем увеличения прибыли вызовет рост доли чистого дохода в общественном продукте и создаст условия для рентабельной работы всех предприятий. Но это далеко не так. Доля чистого дохода в общественном продукте определяется главным образом факторами распределения национального дохода, а не уровнем цен. Поэтому к вопросу обоснования рентабельности и уровня оптовых цен на промышленную продукцию необходим всесторонний подход.

Существует мнение, согласно которому должна предусматриваться единая норма рентабельности по всем отраслям и видам продукции, поскольку цены, построенные по единому принципу, якобы точнее отражают общественно необходимые затраты на производство продукции и более применимы в расчетах для обоснования эффективности производства. Бесспорно, такой механический подход к планированию нормы рентабельности намного упростил бы работу, но не привел бы к совершенствованию ценообразования, ибо вся проблема сводится при этом к обоснованию единого среднего норматива рентабельности.

На практике при обосновании рентабельности для каждой отрасли и вида продукции приходится учитывать все многообразие экономических условий производства и потребления, отходясь от средней ее нормы. Расчеты показывают, что к обоснованию рентабельности по отраслям и видам продукции необходимо подходить дифференцированно и конкретно. Это обуславливается прежде всего спецификой структуры и оборачиваемости основных и оборотных фондов и как следствие этого определенным соотношением стоимости производственных фондов и текущих затрат на производство.

Например, в нефтедобывающей промышленности производственные фонды относятся к объему годовых текущих производственных затрат как 7:1, в то же время в швейной промышленности — как 1:7. В этих условиях рентабельность в размере 15% к производственным фондам в нефтедобывающей промышленности означает 100% к себестоимости, а в швейной — всего лишь 2%. Однако при таком уровне дохода в среднем по отрасли невозможно обеспечить рентабельную работу даже половине швейных фабрик. Чтобы подавляющее число их было рентабельно, нужно предусмотреть средний ее уровень к себестоимости в размере 6—8%. Аналогичное положение и в других отраслях легкой и пищевой промышленности, для которых следовало бы предусмотреть рентабельность (к производственным фондам) выше, чем в среднем по всей промышленности. В зависимости от специфики этих отраслей она может колебаться от 20 до 40 и более процентов к производственным фондам.

Не менее важным фактором, обуславливающим дифференциацию рентабельности, является необходимость установления обоснованных соотношений цен на различные виды промышленной продукции, например на аналогичные и взаимозаменяемые изделия, что диктуется не затратами на производство, а потребительскими свойствами продукции.

Правда, есть виды аналогичной продукции, правильные соотношения цен на которые можно установить за счет дифференциации рентабельности в пределах средней ее нормы (например, 15%) для данной

группы, однако этого нельзя сделать в отношении продукции таких отраслей, как угольная, нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая и газовая. Трудность в данном случае заключается в том, что самое дорогое с точки зрения затрат на производство топливокаменный уголь — должно иметь более низкую цену, чем нефть и газ: в настоящее время затраты на добычу тонны угля (в переводе на условное топливо) в 4 с лишним раза выше, чем на добычу нефти, и почти в 20 раз выше расхода на добычу газа. При таком соотношении затрат цены на данные виды продукции не могут быть увязаны в пределах средней нормы рентабельности по данным отраслям. Это видно из следующей таблицы:

Отрасль промышленности	Производственные фонды		Затраты на производство условного топлива		Прибыль (3% к фондам)		Соотношение затрат производства к себестоимости		Средняя рентабельность по отрасли		Прибыль с учетом соотношения цен	
	в % к себестоимости	в % к фондам	в % к себестоимости	в % к фондам	в % к себестоимости	в % к фондам	в % к себестоимости	в % к фондам	в % к себестоимости	в % к фондам	в % к себестоимости	в % к фондам
Угольная	52	45,0	7,8	1,0	45,0	—	—	—	—	—	—	—
Нефтедобывающая	31	5,3	4,7	0,4	18,0	12,7	41	—	—	—	—	—
Нефтеперерабатывающая	13	18,0	2,0	0,7	32,0	14,0	108	—	—	—	—	—
Газовая	4	1,2	0,5	0,25	11,3	10,1	250	—	—	—	—	—
Итого	100	69,5	15	—	36,8	36,8	—	—	—	—	—	—

Этот пример соответствует в основном фактическим соотношениям объемов производства в данных отраслях промышленности. Из него видно, что для установления правильного соотношения цен на уголь, нефть и газ надо предусмотреть рентабельность в нефтедобывающей промышленности в размере более 40%, в нефтеперерабатывающей — 100 и в газовой — 250% к производственным фондам при условии, что цены на уголь будут установлены на уровне себестоимости. Общая же рентабельность по указанным отраслям, включая угольную, составит 36,8%, то есть вдвое превысит среднюю норму ее по промышленности (15%) к производственным фондам. Если предусмотреть прибыль и в угольной промышленности, то рентабельность и цены в других отраслях топливной промышленности надо поднимать еще выше.

Таким образом, цены на уголь определяют уровень их на продукцию топливно-энергетических отраслей, от которых в немалой степени зависит общий уровень цен на продукцию промышленности. Этим, в частности, диктуется необходимость установления цен на уголь с минимальной рентабельностью, обеспечивающей, однако, условия для нормальной работы предприятий этой отрасли при новой системе планирования и экономического стимулирования.

При обосновании норм рентабельности по отдельным отраслям и видам производства необходимо учитывать и социально-экономические факторы, прежде всего уровень розничных цен и экономические взаимоотношения государства с колхозами. Пересмотр оптовых цен не должен отразиться на уровне розничных цен и установившихся экономических отношений между промышленностью и сельским хозяйством.

Новый подход к планированию рентабельности по отдельным отраслям и видам производства необходимо учитывать и социально-экономические факторы, прежде всего уровень розничных цен и экономические взаимоотношения государства с колхозами. Пересмотр оптовых цен не должен отразиться на уровне розничных цен и установившихся экономических отношений между промышленностью и сельским хозяйством.

и оборотных средств, участвующих в производстве продукции, в отраслевом разрезе не представляет каких-либо трудностей. Однако этого нельзя сказать в отношении отдельных видов изделий в отраслях с большой и сложной номенклатурой, например машиностроении, местной промышленности. Для определения рентабельности на отдельные виды их продукция приходится применять косвенные методы учета фондоемкости, суть которых состоит в переходе от общего показателя рентабельности и фондоемкости в целом по отрасли или предприятию к соответствующим показателям по отдельным видам продукции, причем распределять производственные фонды можно пропорционально себестоимости, затратам на обработку, заработной плате.

Наиболее оправдано использование показателя себестоимости, ибо он не испытывает таких резких колебаний, как стоимость обработки. Однако при любом методе определения рентабельности в ценах отдельных изделий нельзя допускать шаблона.

Система цен должна иметь определенную направленность, стимулировать производство прогрессивных видов продукции, высокое ее качество и в конечном счете технический прогресс. Этому способствует применение дифференцированных норм рентабельности, предусматривающих повышенный ее уровень в ценах на новые, прогрессивные виды продукции и пониженный — на устаревшие, низкого качества.

Совершенствование практики ценообразования невозможно без серьезных теоретических исследований. В последнее время проблемы ценообразования нередко рассматриваются с общих, абстрактных позиций. Интересы дела требуют более тесной увязки теоретических исследований в этой области с практическими задачами совершенствования цен на современном этапе коммунистического строительства. Конечными результатами таких исследований должны быть не только научные труды, но и конкретные рекомендации, которые можно использовать в практической работе.

Общественные фонды потребления и миграция населения

А. Гладышев,

ст. научный сотрудник СОПСа при Госплане СССР

Миграция населения, ее интенсивность и направления играют важную роль в совершенствовании территориального распределения трудовых ресурсов, устранении несоответствий между размещением производства и расселением населения, обеспечении хозяйства быстро развивающихся районов рабочей силой. Так, государство с помощью организованного набора рабочих и служащих, переселения семей для работы в сельском хозяйстве, распределения выпускников вузов, средних специальных учебных заведений и профессионально-технических училищ непосредственно осуществляет в больших масштабах планомерное территориальное перераспределение трудовых ресурсов. За последние семь лет только в районах Сибири и Дальнего Востока в порядке организованного набора и переселений направлено на постоянную работу в промышленность, строительство, на транспорт и в сельское хозяйство более 300 тысяч человек. Значительное количество населения перешло в организованном порядке за этот период в Северо-Западный, Казахстанский и другие экономические районы страны.

Положительным результатом миграции за последние годы является приток населения в Восточно-Сибирский, Дальневосточный экономические районы и Казахскую ССР, для которых характерен большой дефицит трудовых ресурсов, и несколько повышенное выбытие населения из Белорусской ССР, где нет значительной потребности в новой рабочей силе.

Однако при благоприятном в целом по стране характере миграционных процессов между некоторыми экономическими районами существуют отдельные направления механического движения населения, не соответствующие задачам планомерного территориального перераспределения трудовых ресурсов. Так, в Западную Сибирь, испытывающую острый недостаток в рабочей силе, за 1964 год прибыло на 95 тысяч человек меньше, чем выбыло из нее в другие районы страны, в то же время численность населения Украинской ССР, Северного Кавказа и республик Средней Азии, где значительны резервы трудовых ресурсов, занятые в домашнем и личном подсобном хозяйстве, увеличилась в общей сложности на 185 тысяч человек.

Особенно пристальное внимание заслуживает проблема привлечения населения в восточные районы страны, где в предстоящем пятилетии намечается форсированное освоение природных богатств. Ее решение осложняется тем, что за последние годы численность населения, прибывающего в эти районы, сокращается быстрее, чем уезжающего из них в другие края, АССР и области страны. Так, если общая интенсивность миграции городского населения Западной Сибири сократилась с 1959 по 1964 год на 30,1%, то интенсивность прибытия — на 41,2, а выбытия — только на 16,7%, по Восточной Сибири соответственно — на 17,2, 30,8 и 13%. Несколько улучшилось это соотношение в послед-

ние годы на Дальнем Востоке, где при общем сокращении интенсивности миграции на 14,9% величина этого показателя по прибытию уменьшилась только на 7,7, а по выбытию — на 22,4%.

Наиболее тесные миграционные связи населения Сибири и Дальнего Востока установились с Центральным, Поволжским, Северо-Кавказским и Уральским экономическими районами, а также с Украинской ССР и Казахской ССР. Распределение прибывших в города Сибири и Дальнего Востока по районам выхода и выбывших из них по районам вселения (за 1959—1964 годы без внутрирайонной миграции) представлено в таблице 1.

Таблица 1

Составные республики и крупные экономические районы	Распределение, %		На 1000 прибывших в города Сибири и Дальнего Востока, выбывших из них в другие экономические районы, человек
	прибывших в города Сибири и Дальнего Востока по районам выхода	выбывших из городов Сибири и Дальнего Востока по районам вселения	
СССР	100,0	100,0	969
РСФСР	62,4	57,0	928
Северо-Западный	6,6	5,3	832
Центральный	13,4	12,9	959
Волго-Вятский	6,6	4,6	719
Центрально-Черноземный	4,7	4,2	910
Поволжский	10,0	9,7	998
Северо-Кавказский	8,9	9,7	1123
Уральский	12,2	10,6	961
Украинская ССР	13,6	15,7	1189
Белорусская ССР	3,0	2,7	894
Заволжский	1,2	1,2	1052
Среднеазиатский	5,2	7,2	1437
Кавказская ССР	12,1	13,2	1099
Прибалтийский	1,7	2,2	1232
Молдавская ССР	0,5	0,8	1516

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что население Сибири и Дальнего Востока пополняется в известной мере на районах, для которых характерен дефицит в рабочей силе; в то же время уезжает значительная его часть в районы, где зачастую нет потребности в дополнительной рабочей силе (Украина, Северный Кавказ и др.).

Повышенный отток населения Сибири и Дальнего Востока обусловлен главным образом менее благоприятными условиями жизни по сравнению с другими районами страны, в частности климатическими. Так, в средней полосе страны зима температура составляет минус 20—28°, а на Урале, в Сибири, северной части Казахстана и на Крайнем Севере — минус 31—41°. Если продолжительность отопительного сезона на Украине, в Молдавии и на Северном Кавказе принять за 100, то в центральных районах она составит 125—135, на Северо-Западе и Дальнем Востоке — 135—141, на Урале и в Сибири — 144—156, на Крайнем Севере — 161—166. Все это вызывает дополнительные расходы на отопление, одежду, обувь, повышенный пищевой рацион и т. д. Расчеты, проведенные в Институте экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, показывают, что стоимость жизни населения в Западной Сибири на 9% выше, чем в Центре, и на 20% выше, чем на Северном Кавказе; соответственно в Восточной Сибири — на 20 и 31%, а на Дальнем Востоке — на 28 и 41%. В то же время уровень номинальной заработной платы в Западной Сибири лишь на 1% выше, чем в Центре, и на 11%, чем на Северном Кавказе; соответствен-

но в Восточной Сибири — на 18 и 27% и на Дальнем Востоке — на 53 и 63%. Следовательно, стоимость удорожания жизни в восточных районах по сравнению с центральными и южными, в которые преимущественно уезжает население Сибири и Дальнего Востока, не компенсируется размерами превышения номинальной заработной платы.

Задача состоит в том, чтобы осуществляемые государством меры по планомерному перераспределению трудовых ресурсов в восточные районы сопровождалась созданием здесь не только равных, но и лучших условий жизни, труда и быта населения по сравнению с другими районами страны. Важную роль в решении этой задачи наряду с применением предусматриваемых XXIII съездом КПСС в районах Дальнего Востока, Сибири и Европейского Севера коэффициентов к заработной плате рабочих и служащих, для которых в настоящее время они не установлены, должны сыграть общественные фонды потребления. Удельный вес их в формировании доходов постоянно возрастает. Отсюда вполне понятно, что от того, насколько правильно будет осуществляться территориальное и целевое распределение общественных фондов потребления, во многом зависит направления и интенсивность миграция населения.

В существующую систему распределения общественных фондов потребления целесообразно внести изменения, которые содействовали бы не только выравниванию, но и созданию лучших условий жизни для трудящихся во вновь осваиваемых и быстро развивающихся районах. Сложившаяся отраслевая дифференциация выплат из общественных фондов потребления способствует распределению рабочей силы между отраслями народного хозяйства, конкретными видами труда, но отнюдь не территориальному регулированию населения.

Долгое время считалось, что проблема обеспечения Сибири, Дальнего Востока и Севера трудовыми ресурсами может быть решена с помощью высокой номинальной заработной платы. Однако высокая номинальная заработная плата при недостаточном внимании к материальному обеспечению, выполняя функцию привлечения населения, не может длительное время быть фактором, способствующим его привлекательности. Дело в том, что денежные средства на месте, где их покупательная способность отвечает данным условиям, оседают у населения в виде накоплений; население старается реализовать их там, где их покупательная способность значительно выше, то есть в районах с более благоприятными условиями. Поэтому проблема привлечения населения во вновь осваиваемые районы и его закрепления в них должна решаться посредством улучшения жилищных условий, повышения уровня социально-культурного и бытового обслуживания.

Комплекс жизненных условий в районах освоения — в Сибири, на Дальнем Востоке, на Севере, в Казахстане — еще недостаточно отвечает задачам их форсированного развития. Одним из показателей, характеризующих условия жизни населения, является обеспеченность его жилой площадью и степень ее благоустройства (таблица 2).

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что на Украине и в Молдавии, то есть в районах с избыточными трудовыми ресурсами, в обмене с которыми Сибирь и Дальний Восток теряют население, обеспеченность жилой площадью и степень ее благоустройства выше, чем в последних.

При планировании ассигнований на жилищное строительство необходимо учитывать природно-климатические условия районов. К примеру, климат Дальнего Востока отличается холодными зимами, продолжительным периодом снежного покрова (250—260 дней в году), сильными ветрами, коротким безморозным периодом (в некоторых местностях в отдельные годы дней без морозов совсем не бывает).

Таблица 2

Сопоставление республикан и экономических районов	Приходит на душу населения общесоюзный жилищный фонд, м ²	Внегосударственный жилищный фонд, %			
		возрождение	капитальное	централизованное	разное
Украинская ССР	6,6	58,7	54,8	40,0	31,5
Молдавская ССР	6,2	44,8	38,3	29,0	41,1
Кавказская ССР	5,1	30,5	25,9	24,7	2,7
Западно-Сибирский	5,9	48,2	41,4	46,3	1,8
Восточно-Сибирский	5,9	28,6	26,5	31,9	2,2
Дальневосточный	6,1	27,3	23,1	33,6	2,8

В результате население вынуждено преобладающую часть времени проводить в закрытых помещениях. Это предопределяет необходимость лучшего благоустройства здесь жилой площади по сравнению с районами, расположенными в благоприятных природно-климатических условиях.

Не лучше обстоит дело в районах освоения и с уровнем социально-культурного обслуживания населения (обеспечение населения детскими яслями, садами, учреждениями просвещения, медицинскими и санитарно-курортными учреждениями, а также сетью культурного обслуживания). Анализ показывает, что, несмотря на более высокие темпы роста бытового, культурного, медицинского и т. п. обслуживания, рассматриваемые районы значительно отстают в этом отношении от других районов страны. Существенно благоприятные средние данные о числе учреждений социально-культурного назначения на 1000 жителей в восточных районах еще недостаточно характеризуют уровень обслуживания проживающего здесь населения, поскольку при этом не учитывается его плотность.

Небольшое население пунктов восточных районов, значительно удаленные друг от друга, не позволяют развертывать здесь сеть учреждений социально-культурного обслуживания пропорционально численности населения, проживающего на прилегающей к ним территории. Это увеличивает радиус обслуживания и уменьшает возможность пользования данными учреждениями. К примеру, при равной насыщенности школами западных и восточных районов в последних больше учащихся обучается в школах, удаленных от места жительства на большие расстояния. Если в среднем по РСФСР доля учащихся, живущих от школы на расстоянии 5 и более километров, составляет менее 6%, то в Западной Сибири — 6,5 и Восточной Сибири — почти 10%. Все это свидетельствует о том, что в восточных районах неполностью учитываются региональные особенности обслуживания населения.

В целях достижения целенаправленной миграции населения, отвечающей интересам государства, необходимо больше уделять внимания планированию повышения материального благосостояния трудящихся в разрезе отдельных экономических районов. Для более полного удовлетворения потребностей населения с учетом региональных особенностей следует разработать районные нормативы обеспечения его детскими дошкольными учреждениями, школами, больницами и другими организациями сферы обслуживания, включая в планы развития хозяйства районов общественные фонды потребления и их структуру. Как указывается в Директивах XIII съезда партии, в целях создания благоприятных условий жизни и труда населения и формирования постоянных кадров в восточных и северных районах необходимо обеспечить

в них более высокие, чем в среднем по стране, темпы жилищно-коммунального и культурно-бытового строительства.

В области улучшения распределения общественных фондов потребления с целью усиления планового воздействия на процессы миграции населения, как нам представляется, целесообразно осуществить следующие мероприятия.

Структура общественных фондов потребления по экономическим районам страны должна в значительной мере зависеть от задач обеспечения их рабочей силой. Если ставится задача привлечения населения в районы пионерного освоения на ограниченные сроки для отработки какого-либо месторождения полезных ископаемых, то ей должна служить и структура общественных фондов потребления. К примеру, заселение золотых приисков носит очаговый характер: начинается промка золотосыльных песков — привлекается население, создается минимум необходимых для его жизни условий; когда россыпи в этом месте освоены, население перемещается к другому месторождению. В этих районах, по нашему мнению, расходы из общественных фондов потребления на такие цели, как повышение квалификации, бесплатное обучение, стипендии учащимся и т. д., должны быть минимальными, тогда как на оплату очередных отпусков, предоставление бесплатных и льготных путевок, на единовременные премии — максимальными.

В быстро развивающиеся районы необходимо не только привлекать население, но и закреплять его там. Поэтому структура общественных фондов потребления должна быть иной: больше средств из них следует выделять на улучшение обслуживания населения, то есть на развитие просвещения, науки, культуры, медицины, содержание жилого фонда и т. д.

Одним из факторов, оказывающих влияние на направления миграции, является продолжительность отпусков. Сложившиеся же распределения рабочих и служащих отдельных экономических районов по данному показателю недостаточно способствует этому. В настоящее время установлена повышенная продолжительность очередных отпусков для занятых в районах Севера и приравненных к ним местностях. Однако в районах Западной и Восточной Сибири, южных краях и областях Дальнего Востока, Урала и Северо-Запада удельный вес рабочих, имеющих отпуск продолжительностью не менее 27 рабочих дней, примерно такой же, как в целом по стране. Если к тому же исключить влияние отраслевой структуры народного хозяйства, продолжительность отпусков для рабочих и служащих в этих районах будет почти такой же, как на Северном Кавказе. Существующая дифференциация продолжительности отпусков по отраслевому признаку способствует распределению рабочей силы между конкретными производствами, но отнюдь не территориальному. Для того, чтобы продолжительность отпусков стала фактором территориального регулирования рабочей силы, они должны быть дифференцированы в соответствии с медико-биологическими условиями определенного района, его удаленностью от мест отдыха с благоприятными природно-климатическими условиями. Между тем научно обоснованной территориальной градации продолжительности отпусков не существует.

Другим стимулом привлечения и закрепления населения в районы, менее благоприятные для здоровья человека, может служить установление льготных условий назначения пенсии по старости в зависимости от трудового стажа работника в этих районах. С этой целью территорию страны целесообразно разделить на медико-географические зоны, которые отражали бы всю совокупность региональных факторов, влияющих на жизнедеятельность проживающего в них населения, и в зависимости от каждого из этих факторов установить пенсионный возраст.

Особую роль в территориальном распределении населения может сыграть материальное стимулирование, в частности единовременные премии. Новый порядок образования поощрительных фондов ставит их размер в зависимость от рентабельности предприятия и выполнения плана по прибыли. Нам представляется, что нормативы отчислений средств в поощрительные фонды должны быть дифференцированы не только по отраслям промышленности, но и в территориальном разрезе. Это даст возможность более целенаправленно, с точки зрения привлечения рабочей силы в развивающиеся районы, построить политику территориального распределения средств поощрения. Необходимость дифференциации нормативов отчислений средств в поощрительные фонды диктуется тем, что на рентабельность предприятий в отдельных экономических районах влияет ряд факторов, не зависящих от деятельности предприятия. Например, стоимость зданий и сооружений на Севере выше, чем в районах с более благоприятными климатическими условиями. То же можно сказать и о других элементах основных фондов. В результате стоимость аналогичных производственных мощностей различна в разных районах. Вследствие этого рентабельность, а значит, и размер поощрительных фондов даже с учетом дифференциации цен на продукцию по районам будут колебаться в зависимости не только от уровня работы предприятия, но и от удорожающих факторов.

Необходимо также регулировать по районам страны средства, выделяемые из общественных фондов потребления, на содержание жилого фонда. В восточных районах, несмотря на более «молодой» возраст строений, значительна степень износа жилых помещений. Доля жилой площади с износом около одной трети в городах и поселках городского типа на Дальнем Востоке, например, на 20% выше, чем в среднем по Российской Федерации. Это в значительной мере объясняется тем, что строительство жилых домов там ведется зачастую без учета специфики природно-климатических условий. Доля жилой площади в шитовых каркасно-засыпных строениях на Дальнем Востоке в 2 раза выше, чем, например, в Волго-Вятском районе, а большая влажность, резкие колебания температур приводят к быстрому разрушению деревянных строений.

И наконец, положительное влияние на направления миграции населения может оказать дифференциация расходов из общественных фондов потребления на приобретение населением бесплатных и льготных путевок в санатории и дома отдыха. Природно-климатические условия отдельных экономических районов по-разному оказывают влияние на здоровье человека. Так, на Севере процент заболеваемости выше, чем в районах с благоприятными климатическими условиями. Это должно учитываться при распределении средств социального страхования, планировании сети медицинских учреждений.

Во вновь осваиваемых районах целесообразно раньше приступить к формам и методам коммунистического распределения для удовлетворения потребностей трудящихся из общественных фондов потребления (бесплатный проезд на транспорте, посещение коммунально-бытовых и культурно-зрелищных предприятий, введение бесплатных завтраков в школах и т. д.).

Резюмируя все вышесказанное, можно сказать, что направления и интенсивность миграционных потоков из одних районов страны в другие во многом зависят от правильного соотношения темпов роста уровня жизни населения и их составной части — общественных фондов потребления — по отдельным экономическим районам.

Новая система планирования и экономического стимулирования

Планирование и материальное стимулирование производства

Г. Будовой,
нач. отдела ЦЭИИ Госплана РСФСР
К. Шелютто,
ст. научный сотрудник

Сентябрьский (1965 год) Пленум ЦК КПСС определил, что вся система планирования, руководства производством и материального поощрения работников должна быть направлена на повышение эффективности общественного производства и обеспечение высоких темпов его развития.

Изучение материалов о переводе первой и второй групп предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования показывает, что новая система соответствует этим требованиям. Почти все предприятия, работающие в новых условиях, приняли на себя дополнительные обязательства по объему реализации и прибыли. Эти повышенные обязательства базировались на плане организационно-технических мероприятий, направленных на увеличение выпуска дефицитной продукции, улучшение ее качества и снижение себестоимости.

Предприятия, переведенные на новую систему планирования, успешно выполняют принятые обязательства. Так, на московском лицее комбинате имени Ленина повышенный план по реализации продукции за первые шесть месяцев 1966 года выполнен на 101,2%, по прибыли — на 102,4%. Прибыль на рубль стоимости основных производственных фондов увеличилась по сравнению с 1965 годом на 7,5% и превышает уточненный план на 3,2%. Успешному выполнению плана по реализации продукции и прибыли способствовало улучшение ассортимента за счет выпуска новых товаров и товаров, имеющих повышенный спрос. Механизация трудоемких процессов и улучшение организации труда позволили повысить производительность труда промышленно-производственного персонала на 7% и среднюю заработную плату одного работающего — на 2%. По сравнению с 1965 годом производительность труда возросла на 5%, а средняя заработная плата — на 8%. В целом по предприятиям, переведенным на новые условия в первом полугодии 1966 года, рост производительности труда значительно опережает рост средней заработной платы.

Положительные результаты достигнуты, несмотря на то что цены на продукцию, планирование деятельности остальных предприятий

отрасли, материально-техническое снабжение и взаимная ответственность предприятий остались прежними.

В настоящее время ведется большая работа по созданию групповых, длительно действующих нормативов отчислений от прибыли в фонды предприятия. Групповые нормативы дадут положительные результаты только в том случае, если предприятия будут поставлены в равные условия, будет элиминировано влияние внешних факторов.

Система нормативов отчислений от прибыли должна отвечать общему направлению проводимых мероприятий, способствовать зантересованности предприятий в росте выпуска продукции, в более высоких плановых заданиях, в улучшении качества продукции, в эффективном использовании производственных фондов и т. д.

Применяемые в настоящее время индивидуальные нормативы не отвечают в полной мере этой задаче. В соответствии с методическими указаниями по переводу отдельных промышленных предприятий на новую систему нормативов образования фонда материального поощрения за каждый процент увеличения объема реализации продукции (прибыли) определяются как частное от деления соответствующей части фонда материального поощрения (в процентах к фонду заработной платы производственного персонала) на процент увеличения объема реализации продукции (прибыли). Следовательно, чем меньше знаменатель (уменьшение объема реализации или прибыли), тем больше частное (норматив). Если в плане предусматривается больший процент по сравнению с предыдущим годом, норматив меньше, и наоборот. Таким образом, величина нормативов обратно пропорциональна степени напряженности плановых заданий по росту объема реализованной продукции и прибыли.

Такой способ исчисления нормативов создает неравномерность в поощрении работников разных предприятий за перевыполнение плана (таблица 1).

Таблица 1

Предприятие	Рост реализации продукции (или прибыли) по сравнению с 1965 годом, %	Норматив отчислений в фонд материального поощрения (в % к фонду заработной платы производственного персонала)	
		за каждый процент планового роста	за каждый процент сверхпланового роста
Краснодарский мясокомбинат	2,0	1,5	1,05
Ковилтерская фабрика «Красный Октябрь»	2,0	1,06	0,6
Ленинградский завод имени Бадаева	3,0	1,067	0,693
Московский пищевой комбинат	4,5	0,7	0,45
Волгоградский мясокомбинат	5,0	0,6	0,39
Московская черепашечная фабрика	11,0	0,31	0,2

При выполнении предприятиями квартальных и годовых планов реализации продукции (прибыли) нормативы отчислений в фонды не имеют значения, так как отчисления производятся в определенных плановых размерах. При перевыполнении плана величина норматива имеет решающее значение, так как за каждый процент роста реализации продукции против плана производится дополнительное отчисление в поощрительные фонды по нормативам, уменьшенным на 30—40%. Следовательно, от величины норматива зависит размер дополнительных средств, поступающих в поощрительные фонды при перевыполнении плана. На

Краснодарском мясокомбинате, взявшем обязательство увеличить объем реализованной продукции в 1966 году по сравнению с 1965 годом на 2%, за каждый процент перевыполнения плана по реализации может быть начислено в фонд материального поощрения 1,05% фонда заработной платы производственного персонала, а на Волгоградском мясокомбинате, где объем реализации продукции возрастает на 5%—0,39%, на Московском черепашечной фабрике при увеличении объема реализации на 11% — лишь 0,2% фонда заработной платы производственного персонала. Аналогичное положение с нормативами отчислений в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства.

Установленные на 1966 год индивидуальные нормативы не во всех случаях будут соответствовать условиям 1967 года. Темпы роста реализации продукции (или прибыли) на данном предприятии, предусмотренные на 1967 год, могут быть ниже, чем в предыдущем году. Предприятия, имеющие большой рост реализации продукции (прибыли) в 1966 году и меньший в 1967 году, окажутся в худшем положении, чем те, у которых рост реализации продукции (прибыли) в 1966 году был незначителен.

В настоящее время проводится большая работа по совершенствованию нормативов отчислений в фонды предприятия. Предполагается, в частности, групповые нормативы отчислений в фонды предприятий рассчитывать с учетом пятилетних планов их производственной деятельности. Это позволит более обоснованно подходить к установлению нормативов, которые могут быть использованы в течение длительного срока. Ознакомление с этой работой в ряде отраслей промышленности показало, что методика расчетов групповых нормативов близка к методике расчетов индивидуальных, то есть норматив по группе предприятий определяется как частное от деления соответствующей части фонда на показатель роста реализации продукции (или прибыли), предусмотренный в плане по данной группе предприятий в целом. Поэтому не исключено, что и при групповых нормативах группы предприятий с большим плановым ростом реализации продукции (или прибыли) будут иметь меньшие нормативы отчислений в фонды предприятия по сравнению с теми предприятиями, которые имеют менее напряженные задания пятилетнего плана. Таким образом, и в пределах отрасли, и в народнохозяйственном масштабе эти противоречия могут сохраниться.

Подобное положение складывается и при определении индивидуальных нормативов отчислений в поощрительные фонды за уровень рентабельности. В настоящее время в связи с неупорядоченностью цен норма рентабельности по предприятиям, переведенным на новую систему планирования и экономического стимулирования, колеблется в больших пределах. Например, на кондитерской фабрике «Красный Октябрь» уровень рентабельности, принимаемый для исчисления фондов, составляет 192%, а на Дзержинском заводе железобетонных изделий — 3,9%.

Индивидуальные нормативы образуются как частное от деления соответствующего фонда на процент рентабельности. Поэтому на тех предприятиях, где уровень рентабельности высокий, эти нормативы настолько малы, что превышение планового уровня рентабельности практически не влияет на размер поощрительных фондов (таблица 2).

Порядок отчислений в квартальные поощрительные фонды в зависимости от достигнутого уровня рентабельности поставил предприятия пищевой промышленности, у которых уровень рентабельности в 2 раза выше среднего по промышленности в целом, в неравные условия с предприятиями других отраслей.

Таблица 2

Предприятия	Процент рентабельности, применяемый для исчисления поощрительных фондов	Норматив отчислений в поощрительный фонд за каждый процент планового роста рентабельности	
		в фонд материального поощрения (в % к фонду заработной платы производственного персонала)	в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (в % к общему фонду заработной платы)
Московская червоточесочная фабрика	79,3	0,091	0,047
Ленинградский хлебозавод имени Базаева	101,1	0,094	0,024
Краснодарский мясокомбинат	101,0	0,060	0,013
Московский пищевой комбинат	113,0	0,060	0,0316
Кондитерская фабрика «Красный Октябрь»	192,0	0,044	0,027
Люберецкий комбинат стройматериалов	16,4	0,80	0,245
Дзержинский завод ЖБИ № 4	3,9	0,40	0,160
Бакиевское торфопредприятие	8,8	0,45	0,220

В связи с тем что на предприятиях с высоким уровнем рентабельности превышение ее планового уровня практически не отразится на размере поощрительных фондов, большое значение приобретает отношение между частями фондов, направляемыми на стимулирование роста реализации (прибыли) и на стимулирование уровня рентабельности. В лучшем положении находятся те предприятия, у которых большая часть фонда направлена на стимулирование роста реализации продукции (прибыли). Они имеют большие нормативы и сравнительно большие отчисления в фонды при перевыполнении плана. Например, на фабрике «Красный Октябрь» и Краснодарском мясокомбинате при одинаковом проценте роста реализации продукции по сравнению с прошлым годом (2%) и при небольших различиях в размерах фонда материального поощрения (соответственно 9 и 10% к фонду заработной платы производственного персонала) нормативы отчислений в фонды за рост реализации продукции значительно различаются между собой. На фабрике «Красный Октябрь» эти нормативы составляют 1,06% к фонду заработной платы производственного персонала, а на Краснодарском мясокомбинате — 1,5%.

На фабрике «Красный Октябрь» на стимулирование роста реализации продукции направлена четвертая часть фонда материального поощрения, а на Краснодарском мясокомбинате — половина. Результаты работы в новых условиях не дают оснований считать эти различия оправданными тем, что на Краснодарском мясокомбинате труднее перевыполнить план по реализации продукции, чем на фабрике «Красный Октябрь». Последняя перевыполнила план реализации продукции в первом полугодии 1966 года на 0,4%, а Краснодарский мясокомбинат — на 26%.

Опыт применения индивидуальных нормативов необходимо учитывать и при разработке методики расчетов групповых нормативов. Нормативы отчислений в фонды предприятий дадут лишь тогда положительный эффект, когда они будут рассчитываться не эмпирическим путем, исходя из существующих на предприятиях данной группы средств для образования фондов и темпов роста реализации продукции (или

прибыли) и уровня рентабельности, а с учетом объективных условий и возможностей образования прибыли, повышения рентабельности производства, роста объема реализации продукции (прибыли) и т. д. и будут разработаны на длительный срок.

Следует отметить, что в настоящее время между предусмотренным методическими указаниями порядком образования и использования фонда материального поощрения и порядком премирования руководителей, инженерно-технических работников и служащих нет еще полной согласованности.

Отчисления от прибыли в фонд материального поощрения производится ежеквартально по итогам работы за истекший период с начала работы по новой системе нарастающим итогом (квартал, 6 месяцев, 9 месяцев, год) при условии выполнения плана по реализации продукции в установленной номенклатуре и прибыли. Для премирования работников по месячным результатам работы предприятия в первом и втором месяцах каждого квартала производит авансовые отчисления от прибыли в размере до 30% фонда материального поощрения, предусмотренного по плану на данный квартал.

В то же время премирование руководителей, инженерно-технических работников и служащих согласно положением о премировании производится по месячным результатам работы. Если предприятие перевыполнило план по реализации или прибыли в первые два месяца квартала, то работники этого предприятия за это время должны получить премии не только за выполнение показателей премирования, но и за их перевыполнение. Однако источника для выплаты этих премий нет.

Например, на Московской червоточесочной фабрике план реализации за апрель текущего года был выполнен на 110%. Выполнены были и все необходимые условия премирования как предприятием в целом, так и его подразделениями. За выполнение плана работникам фабрики должно быть начислено 25% к их должностным окладам. Для выплаты премий за выполнение плана были отчислены необходимые средства в фонд материального поощрения. Кроме того, работникам следовало выплатить за каждый процент перевыполнения плана реализации 2% премий к должностному окладу. Однако для их выплаты средств в фонде материального поощрения не было. Это нарушает принцип материальной заинтересованности в перевыполнении плана.

Учитывая, что дополнительный фонд материального поощрения при перевыполнении плана реализации продукции (или прибыли) начисляется ежеквартально по итогам работы за истекший период, целесообразно было бы и премирование работников за перевыполнение плановых показателей производить по квартальным результатам работы.

Есть и другое несоответствие между образованием фонда материального поощрения и премированием работников. Отчисления в фонд материального поощрения на тех предприятиях, которые улучшили показатели своей работы по сравнению с предшествующим годом, но не выполнили полностью взятых обязательств, производятся, хотя и в пониженном размере. Однако руководящие, инженерно-технические работники и служащие аппарата управления предприятия премий за период, когда предприятие не выполняет принятых обязательств, не получают. Таким образом, начисленный предприятию фонд материального поощрения не может быть использован на премирование работников управления предприятия.

С целью создания у предприятий заинтересованности в принятии напряженного плана нормативы отчислений от прибыли в поощрительные фонды за выполнение плановых показателей установлены выше, чем за их перевыполнение. Однако, как показала практика, понижения норматива на 30–40% для предприятий, имеющих большие нормативы

отчислений в фонды, недостаточно для достижения этой цели. В результате значительного перевыполнения плана реализации (или прибыли) некоторые предприятия в первом полугодии текущего года произвели отчисления в поощрительные фонды в размерах, превышающих плановые отчисления за год. Например, на Краснодарском мясокомбинате за выполнение и перевыполнение плана реализации продукции за первое полугодие в фонд материального поощрения начислено 182 тысячи рублей при плане на год в 38 тысяч рублей. При этом годовой план по реализации продукции выполнен только на 53,7%. Это говорит о том, что уменьшение нормативов отчислений в фонды даже более чем на 50% от нормативов за выполнение плана не лишает мясокомбинат преимуществ менее напряженного плана. С другой стороны, уменьшение нормативов более чем на 40% на предприятиях с относительно небольшим их размером, например на Московской черзавесочной фабрике, лишило бы эти нормативы их стимулирующего значения. Видимо, уменьшение отчислений при перевыполнении плана следует производить с большой дифференциацией, чем это предусмотрено действующей методикой.

В Методических указаниях по подготовке положений о премировании руководителей, инженерно-технических работников и служащих предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, предусматривается, что размеры премий за перевыполнение показателей премирования определяются в пределах дополнительных средств, поступающих в фонд материального поощрения за перевыполнение плана.

Однако не все предприятия при разработке положений о премировании учли это положение. На многих предприятиях размер премий за перевыполнение плана установлен без учета тех сумм, которые дополнительно может получить предприятие при перевыполнении плана реализации продукции (или прибыли). Например, на ленинградском хлебозаводе имени Бадаева согласно Методическим указаниям за каждый процент роста прибыли по сравнению с планом в фонд материального поощрения может быть отчислено по уменьшенному нормативу 2,7 тысячи рублей, в том числе на премирование руководителей, инженерно-технических работников и служащих — 1,1 тысячи рублей, что составляет 2% к фонду их должностных окладов. В положении же о премировании за каждый процент роста прибыли против утвержденного плана предусматривается выплата премий в размере 10% к должностному окладу работников и, кроме того, премирование за улучшение качества продукции в размере 2% к должностному окладу за каждый балл сверх 90.

В соответствии с положением о премировании, утвержденным на ленинградском хлебозаводе имени Бадаева, даже без улучшения качества продукции по сравнению с существующим в настоящее время (97 баллов) за 1% роста прибыли по сравнению с планом руководящие, инженерно-технические работники и служащие могут получить премии в размере 24% к их должностным окладам. За выполнение же плана они получают 25% к их должностным окладам. Ввиду отсутствия источника для выплаты дополнительных премий (фонда материального поощрения) за перевыполнение плана премии в размере 24% к должностному окладу не будут выплачены. Разумеется, что это не может стимулировать борьбу за перевыполнение плана.

Вследствие неуклюжести штатов инженерно-технических работников и служащих, а также невыплаты премий сехам и подразделением, не выполнявшим установленных для них показателей или условий премирования, на некоторых предприятиях может остаться неизрасходованной часть средств фонда материального поощрения, пред-

назначенная на выплату премий за выполнение плана. Установленный на ряде предприятий необоснованно большой размер премий за каждый процент перевыполнения плана приводит к выплатам этих сумм в виде премий за перевыполнение плана, в том числе и работникам управления. Это не создает необходимой заинтересованности в разработке напряженных плановых заданий, нарушает принципы, положенные в основу нового порядка материального стимулирования работников, — премирования в основном за выполнение высоких и напряженных плановых заданий.

Изучение нового порядка материального стимулирования работников предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, позволяет сделать вывод, что при разработке положений о премировании работники предприятий сталкиваются со значительными трудностями. При переводе предприятий на новую систему министерства и ведомства должны следить за тем, чтобы размеры премий руководителям, инженерно-техническим работникам и служащим за перевыполнение плановых заданий обеспечивались теми суммами, которые поступают в фонд материального поощрения при перевыполнении плана.

Задача повышения эффективности общественного производства может быть решена только тогда, когда к ее выполнению будут привлечены все работающие на предприятиях.

Действующие поощрительные системы оплаты труда рабочих стимулируют в основном увеличение индивидуальной выработки и не создают заинтересованности в общих итогах работы предприятий. Сейчас предусматривается увеличение той части оплаты труда рабочих, которая зависит от улучшения общих итогов деятельности предприятий. Однако вознаграждение по итогам года не может в полной мере решить эту задачу. Необходимо текущее премирование рабочих в зависимости от успехов работы предприятия. На эти цели в плане использования фондов материального поощрения выделены определенные суммы. Тем не менее на некоторых предприятиях, работающих в новых условиях, премии рабочим из фонда материального поощрения в первом полугодии не выплачивались. Такое положение объясняется не отсутствием средств, а незнанием порядка их использования. На некоторых предприятиях применяются еще старые премиальные системы, не связанные с фондом материального поощрения. Новые же разработаны еще не на всех предприятиях. На Московской черзавесочной фабрике в результате введения нового положения о премировании число премируемых рабочих увеличилось с 80 до 210 (из общего числа 250 человек). Причем если из фонда заработной платы премии выплачиваются по показателям, учитывающим в основном индивидуальные результаты труда, то премирование из фонда материального поощрения производится по показателям работы предприятия в целом.

При разработке премиальной системы из фонда поощрения для рабочих кондитерской фабрики «Красный Октябрь» были определены участки работ и основные профессии, которые играют особо важную роль в увеличении выпуска и реализации продукции, пользующейся повышенным спросом. Для рабочих этих участков повышены размеры премий; производится премирование работающих сдельно, что не было предусмотрено ранее типовыми положениями. В связи с этим средняя заработная плата у машинистов — завертчи повысилась на 9,7%, машинисток на расфасовочных автоматах — на 10, на укладке конфет для шоколадных наборов — на 15% и т. д.

Премирование рабочих за выпуск высококачественной продукции, за хорошее состояние оборудования, сокращение возвратных отходов

и т. д., несомненно, окажет положительное воздействие на достижение лучших конечных результатов деятельности предприятий.

На ленинградском хлебозаводе имени Бадаева этот вопрос решили несколько иначе: за счет фонда материального поощрения повышены размер премий некоторым категориям рабочих за те показатели, по которым они получают премии из фонда заработной платы. Следует отметить, что такой порядок, повышающий заинтересованность рабочих в индивидуальных результатах труда, не отвечает в полной мере задаче обеспечения материальной заинтересованности всех работников в улучшении результатов работы предприятия. Правда, положением предусмотрено возможность выплаты из фонда материального поощрения премий по результатам внутризаводского социалистического соревнования.

При разработке положений о премировании рабочих возникает вопрос, по показателям какого периода премировать рабочих из фонда материального поощрения. В п. 12 Методических указаний по разработке положений о премировании работников отдельных промышленных предприятий, переводимых на новую систему планирования и экономического стимулирования промышленного производства в 1966 году, предусматривается премирование по месячным результатам работы. Однако нужно учесть, что основная часть премий рабочим на предприятиях, переведенных на новую систему планирования, продолжает выплачиваться из фонда заработной платы. Эти премии выплачиваются ежемесячно. Премии рабочим из фонда материального поощрения пока невелики. Видимо, целесообразнее выплачивать их по квартальным результатам работы, как это делается на Краснодарском мясокомбинате.

Большое значение для эффективности новой системы имеет правильная оценка индивидуальных и групповых результатов труда. Нужно, чтобы каждый работник был материально заинтересован в повышении эффективности производства, увеличении выпуска продукции, улучшении ее качества, снижении затрат на производство. Возникает задача в наибольшей степени индивидуализировать показатели премирования, то есть ввести такие показатели, на которые работники (или группы работников) оказывают непосредственное влияние и которые планируются и учитываются на данном производственном участке или рабочем месте.

Новая система дает возможность предприятиям самостоятельно решать вопросы материального стимулирования работников, поставить заработную плату каждого работника в зависимости от результатов его труда. Важно правильно определить показатели и условия премирования руководителей, инженерно-технических работников и служащих предприятия, наиболее полно учитывающие специфику их производственной деятельности и обеспечивающие принятие предприятием напряженных плановых заданий и выполнение принятых обязательств.

С учетом этого разработано положение о премировании на Московской чазарзавесочной фабрике. Руководящие, инженерно-технические работники и служащие управления предприятия премируются из фонда материального поощрения за выполнение и перевыполнение плана реализации продукции. Обязательным условием выплаты премий является выполнение плана прибыли и производства чая в натуральном выражении. Для отделов управления предприятия установлены дополнительные условия, при невыполнении которых размер премий снижается, но не более чем на 50%. Например, по отделу сбыта таким условием является соблюдение графика отправки готовой продукции и отсутствие сверхплановых расходов по транспортным перевозкам; по техническому отделу — выполнение плана разработки документации по внедрению новой техники и оргтехмероприятий, своевременное оформление пред-

ложений по БРИЗу; по бухгалтерии — представление бухгалтерской отчетности в точно установленные сроки и обеспечение ежедневного учета реализации продукции; по плановому отделу — своевременное представление статистической отчетности и т. д.

Инженерно-технические работники и служащие вспомогательных цехов премируются по показателям, установленным для работников заводууправления, но при соблюдении дополнительных условий; работники цеха подготовки сырья — при бесперебойном обеспечении развешивающего цеха сырьем согласно графику и актам сортровки и отсутствия сверхнормативных простоев вагонов с сырьем; ремонтно-механического цеха — при выполнении графика ремонтных работ и качественном ремонте оборудования и т. д.; инженерно-технические работники и служащие производственных цехов премируются за выполнение плана в натуральном выражении при условии ритмичной сдачи продукции на склад и соблюдении норм расхода сырья на тонну продукции. Таким образом, для работников каждого подразделения установлены такие показатели, на которые они могут влиять и которые могут быть учтены.

Действенность новой системы материального стимулирования в значительной степени зависит от того, насколько удастся преодолеть неравномерные тенденции в распределении премий, получившие распространение в последнее время. Очень важно, чтобы уже на первом этапе премии были дифференцированы. Необходимо полностью использовать предусмотренное в п. 24 Методических указаний по премированию руководителей, инженерно-технических работников и служащих право руководителей предприятий, начальников цехов и служб по согласованию с ФЭМК повышать или понижать размеры премий до 25% в зависимости от качества работы и личного вклада данного работника.

Однако индивидуализация размеров премий не означает, что в положении о премировании следует устанавливать работникам одного и того же подразделения разные размеры премий за выполнение плана. Неправильно поступают предприятия, предусматривающие в положении о премировании руководителей, инженерно-технических работников и служащих одного подразделения разные размеры премий в процентах к должностным окладам. Например, на Краснодарском мясокомбинате начальникам отделов сбыта, снабжения премии за выполнение показателей премирования установлены в размере 20% от должностных окладов, а остальным инженерно-техническим работникам этих отделов — 15; начальникам цехов — 25, а остальным инженерно-техническим работникам цехов — 20% от должностных окладов.

В Методических указаниях по разработке положений о премировании работников отдельных промышленных предприятий, переводимых на новую систему планирования и экономического стимулирования (п. 24), предусматривается, что премии за выполнение показателей премирования устанавливаются работникам данного структурного подразделения предприятия в одинаковом проценте к их должностным окладам.

Существенное значение для повышения коллективной заинтересованности работников в итогах работы предприятия имеет выплата вознаграждения по итогам года. Как правило, оно выплачивается в зависимости от стажа работы на предприятии и заработной платы работающего. На большинство предприятий принят минимальный стаж работы — один год, максимальный — 8 лет. На некоторых предприятиях (Краснодарском мясокомбинате) премирование работников по итогам за год производится с учетом стажа не только на комбинате, но и на последнем месте работы при условии перевода на работу на комбинат. Положением о выплате вознаграждения по итогам года работникам ленинградского хлебозавода имени Бадаева предусматривается, что

в стаж работы включается время непрерывной работы в системе Управления хлебобулочной промышленности Ленинградского округа.

Как правило, в отличие от текущего премирования для выплаты вознаграждения по итогам года производственные показатели по подразделениям предприятия не устанавливаются. Однако на некоторых предприятиях установлены определенные показатели работы, при выполнении которых производится выплата вознаграждения. Например, на Краснодарском мясокомбинате выплата вознаграждения поставлена в зависимость от результатов труда того подразделения, где работает данный работник. Вознаграждение инженерно-техническим работникам и служащим выплачивается при условии выполнения годового плана по производству и по производительности труда соответствующим цехом, подразделением. На Ленинградском хлебозаводе имени Бадаева руководство завода по согласованию с заводским комитетом может уменьшать или увеличивать средства для выплаты вознаграждения, исходя из результатов работы цеха за год.

Положениями о выплате вознаграждения по итогам года определены и другие методы связи выплаты вознаграждения с трудовыми достижениями работника. Во многих положениях предусматривается, что вознаграждение по итогам работы может быть уменьшено или выплачено не полностью работникам, допустившим нарушения производственной и трудовой дисциплины. Это должно оказать положительное влияние на закрепление работников на предприятии, устранить текучесть рабочей силы, наносящую большой вред предприятиям. На Ленинградском хлебозаводе имени Бадаева, где вознаграждение по итогам года может выплачиваться при стаже 2 года, особо отличившимся работникам оно может быть выплачено и до достижения этого срока.

Несмотря на возникающие в ходе внедрения новой системы методические трудности, первые итоги работы убеждают в том, что при правильной организации материального стимулирования обеспечивается необходимое сочетание интересов государства с интересами предприятий и их работников, достигается заинтересованность последних в изыскании и учете в плане имеющихся резервов расширения объема производства, повышения качества продукции, увеличении прибыли.

Задача состоит в том, чтобы до начала массового перевода предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования в наибольшей степени отработать все необходимые для этого методические указания и положения и избежать неясностей и осложнений в практическом осуществлении принятых решений.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ

В ближайших номерах журнала будут опубликованы материалы по вопросам перевода на новую систему планирования и экономического стимулирования производства отраслей промышленности, всех видов транспорта, а также об особенностях перевода малорентабельных и плановоубыточных предприятий.

В каждом номере публикуются статьи об опыте работы предприятий, переведенных на новые условия в 1966 году.

Редакция призывает руководителей предприятий, главных экономистов, начальников плановых отделов, экономистов поделиться на страницах журнала опытом работы в новых условиях.

Все усилия — выполнению плана

В. Зайцев,
директор Московского завода координатно-расточных станков
Б. Волков,
нач. планово-экономического отдела завода
В. Бочаров,
экономист

Коллектив Московского завода координатно-расточных станков (МЗКРС) с 1 апреля текущего года перешел на новую систему планирования и экономического стимулирования. Позади шесть месяцев работы по-новому и примерно такой же период интенсивной подготовки предприятия к переходу. В порядке подготовки к переходу на заводе была проделана большая работа по совершенствованию оперативно-производственного планирования, внедрению научной организации труда, разработке нормативной базы материального стимулирования работников заводоуправления и цехового персонала. Развернулась экономическая учебная работа, особенно ИТР.

Несмотря на то что завод сравнительно продолжительное время имел высокие технико-экономические показатели (в 1965 году рентабельность составляла 52,3%, выпуск валовой продукции за семилетку возрос в 2,6 раза, а производительность труда — в 2,14 раза), подготовка к переходу на новую систему проходила в довольно трудных условиях. Дело в том, что за последние годы наше предприятие увеличило поставку станков на экспорт, и в частности в тропическом исполнении. Трудоемкость их изготовления, а также материальные затраты резко возросли. Кроме того, завод заметно повысил качество, надежность и долговечность продукции, поставляемой отечественным потребителям. Многие типы станков — резьбошлифовальный полуавтомат повышенной точности модели 5821А, высокоточные шлифовально-заточные станки модели МВ-107 и МВ-107А в некоторые другие — находятся на уровне мировых стандартов. В результате себестоимость продукции несколько увеличилась. Вопрос же о надбавках к цене за повышение качества последней не получил своевременного разрешения. В итоге платежи в бюджет, которые завод мог произвести, оказались меньше плановых на 450 тысяч рублей. Предприятию необходимо было покрыть этот «разрыв» и, кроме того, обеспечить образование поощрительных фондов, притом весьма значительных. (В 1965 году размер премиальных выплат составил 28,5% должностных окладов ИТР. Естественно, превышение этого уровня явилось неуместным условием при переходе на новую систему. В противном случае снизился бы сложившийся в течение ряда лет уровень средней зарплаты).

Дополнительные средства были получены за счет осуществления следующих мероприятий. Завод обязался увеличить объем реализации продукции почти на миллионную рубль, что дало возможность получить дополнительную прибыль в размере 191 тысячи. Благодаря совершенствованию технологии и механизации отдельных процессов сверхплановое снижение себестоимости, по предварительным расчетам, составило около 50 тысяч рублей.

Заинтересованность работников в увеличении прибыльности производства обусловила пересмотр норм расхода сырья, материалов, электроэнергии, что также обеспечило дополнительную экономию. Наконец, внешнеторговые организации ввели дополнительные надбавки к цене

на часть продукции повышенного качества. Таким образом, необходимые финансовые ресурсы были изысканы. Более того, завод увеличил платежи в бюджет на 26 тысяч рублей. С полным основанием можно утверждать, что переход на новую систему планирования и экономического стимулирования вполне возможен без каких-либо дополнительных ассигнований из государственного бюджета. Теоретическая инициатива всего коллектива, экономический поиск, укрепление хозяйственного расчета — все это позволило мобилизовать внутренние резервы даже на тех участках производства, где, казалось, бы они давно уже исчерпаны. Так, в результате продуманной механизации вспомогательных работ (уборка стружки, транспортировка деталей) было высвобождено за первое полугодие 1966 года 73 человека; повысилась культура производства, улучшилась организация труда.

Нормативы отчислений в поощрительные фонды заводу установлены за выполнение двух показателей — рост объема реализации и уровень рентабельности, причем большая часть мы рассматриваем как показатель рентабельности. Данные нормативы мы считаем возможными и в некотором роде вынужденными (чтобы иметь возможность образовать необходимые поощрительные фонды). Учитывая значительную и все возрастающую потребность народного хозяйства в станках, выпускаемых нашим заводом, а также благоприятные возможности их экспорта, мы считаем целесообразным в большей степени стимулировать выпуск и реализацию станочного оборудования, чем повышение уровня рентабельности, который и без того высок (свыше 50%). При формировании плана и расчете соответствующих показателей в 1967 год предприятие поставит этот вопрос перед министерством.

На основе увеличенного плана по прибыли и реализации определены нормативы отчислений от прибыли. Установлены следующие нормы отчислений от прибыли в фонд материального поощрения в процентах к фонду заработной платы производственного персонала:

- за каждый процент роста реализации продукции — 0,5;
- за каждый процент рентабельности — 0,166.

В фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства нормативы отчислений от прибыли в процентах к общему фонду зарплаты составляют:

- за каждый процент роста реализации продукции — 0,23;
- за каждый процент рентабельности — 0,08.

В фонд развития производства нормативы отчислений от прибыли в процентах к стоимости основных производственных фондов таковы:

- за каждый процент роста реализации продукции — 0,4;
- за каждый процент рентабельности — 0,013.

Как известно, в случае если предприятие приняло недостаточно напряженный план и перевыполнило его, то за каждый процент перевыполнения плана по прибыли или реализации продукции отчисления в поощрительные фонды производятся по нормативам, уменьшенным на 30% против утвержденных. За каждый же процент невыполнения плана отчисления в фонды материального стимулирования уменьшаются на 30%.

Нам представляется, что это недостаточно гибкие меры стимулирования напряженных плановых заданий. В самом деле, если завод перевыполнил или недополнил плановое задание на 1—2%, то вряд ли можно говорить о том, что он недостаточно полно учел резервы или придержал их. Здесь могли сказаться преходящие факторы: случайная задержка в оплате счетов, несвоевременная подача вагонов или элементарные просчеты при составлении плана. Однако при перевыполнении плана заводом на 5—10 и более процентов действительно можно утверждать, что предприятие составило заведомо заниженный план.

Поэтому мы предлагаем дифференцировать «штрафные санкции», установив прогрессивную шкалу уменьшения отчислений в поощрительные фонды. Так, если планы по прибыли и реализации перевыполнены на 1—3%, то отчисления в поощрительные фонды должны производиться по нормативам, уменьшенным на 10% против утвержденных, при перевыполнении на 4—6% нормативы уменьшаются на 20%, в случае перевыполнения на 7—10% — на 30%, если плановые задания перевыполнены более чем на 10% — нормативы снижаются наполовину.

Аналогичный, но более жесткий подход должен быть и при невыполнении плановых заданий. Известно, какой ущерб наносится народному хозяйству в результате невыполнения планов отдельными предприятиями, срыва поставок. Продукция, предусмотренная в плане, распределена между конкретными потребителями и прорыв в работе одного предприятия влечет за собой срывы в работе других. Поэтому методика и практика отчислений от прибыли в поощрительные фонды должны всемерно способствовать укреплению и соблюдению плановой дисциплины. Целесообразно разработать своего рода регрессивную шкалу уменьшения отчислений в эти фонды в зависимости от степени срыва плановых заданий. Наши предложения таковы: если планы по реализованной продукции и прибыли предприятием невыполнены на 1—2%, то отчисления в поощрительные фонды за каждый процент невыполнения уменьшаются на 1,5%, при невыполнении плана на 2,1—4,9% отчисления снижаются на 3% за каждый процент невыполнения, если планы невыполнены на 5 и более процентов, то отчисления в поощрительные фонды должны уменьшаться по методу «процент снижения равен проценту невыполнения». Так, при невыполнении плана по прибыли и реализации, скажем, на 7% отчисления в поощрительные фонды за каждый процент невыполнения также снижаются на 7%. Конечно, предложенная нами шкала, возможно, нуждается в уточнениях, поправках, но общий подход, по нашему мнению, должен быть именно таким.

Особого внимания заслуживает вопрос об уточнении нормативов отчислений в поощрительные фонды в зависимости от степени выполнения плана по номенклатуре. В Методических указаниях по переводу отдельных промышленных предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования этот вопрос не нашел должного отражения. В них лишь сказано, что «номенклатура важнейших видов продукции, за невыполнение плана по которой снижаются отчисления в фонд материального поощрения, устанавливается предприятию министерством».

Таким образом, этот вопрос всецело передан на усмотрение вышестоящих организаций. По нашему мнению, здесь кроется возможность некоторого ущемления прав предприятий со стороны министерств. Всем известно, что план по номенклатуре содержит более важные и менее важные позиции. В нем предусматривается и выпуск продукции, имеющей ограниченный сбыт. Неодинаковы и масштабы производства различных изделий. Один из них выпускаются в количестве нескольких штук, другие — сотнями. При срыве плана производства в количестве нескольких единиц невыполнение плана в первом случае должно иметь более тяжелые последствия, чем во втором, ибо процент невыполнения будет различаться в десятки раз. Величина снижения нормативов в поощрительные фонды также должна учитывать степень дефицитности продукции, масштабы ее производства и, конечно, причины невыполнения.

При отсутствии четких методических указаний возможны осложнения в отношениях между предприятиями и министерством. Завод по сути дела не гарантирован от субъективистского решения этого вопроса. Поэтому Методические указания должны регламентировать, в каких

конкретно пределах могут снижаться нормативы отчислений в поощрительные фонды при невыполнении плана по отдельным позициям. Видимо, здесь следует принимать во внимание, нанесен ли в действительности ущерб потребителям или нет.

Следующий вопрос, требующий глубокой разработки и детального обоснования, — это стабильность планов, точнее, возможность и правомерность их пересмотра в сторону снижения или повышения. Как известно, изменения планов предприятий, работающих по новой системе планирования, могут допускаться лишь в исключительных случаях с одобрением внесением министерствами необходимых поправок по взаимосвязанным показателям плана, взаимоотношения с бюджетом и в хозяйственные договоры. Но что подразумевать под словами «в исключительных случаях»?

Не секрет, что и при старой системе предприятия «в исключительных случаях» могли добиться в конце отчетного периода (особенно в конце года), а нередко и задним числом снижения плана по прибыли, товарной (валовой) продукции, платежам в бюджет, если было очевидно, что они не будут выполнены. Имела место и иная картина, когда в конце года успешно работающему предприятию неожиданно увеличивали плановые задания, дабы покрыть провалы в работе других заводов.

Высшая организация, заинтересованная в уменьшении числа предприятий, не выполняющих план, добивалась, и подчас не безуспешно, такого рода изменений плановых заданий в соответствующих ведомствах. Эти исключительные случаи имели место довольно часто. Поэтому при невыполнении контрольных цифр по ряду важнейших показателей (производительность труда, накопления, валовая продукция) в целом по какому-либо ведомству оказывалось, что абсолютное большинство предприятий все-таки успешно выполняли план. В результате у некоторых руководителей главков вырабаталась уверенность (подкрепленная практикой), что при известном старании всегда можно добиться пересмотра плановых заданий для одних заводов в сторону снижения, для других — в сторону повышения. Так называемые объективные причины необходимости пересмотра при желании можно найти.

Даже незначительная, обусловленная многими оговорками возможность добиться снижения плана заставляет некоторых хозяйственников — и с этим надо считаться — направлять свои усилия не на всемерную мобилизацию резервов предприятий, а на стремление добиться снижения плана, увеличения лимитов, фондов. Нет нужды доказывать, что подобная практика подрывает веру в стабильность планов. При повсеместном переходе промышленности на новую систему будет чрезвычайно трудно проконтролировать, обосновано ли изменение плана данным предприятию. Поэтому лучше такой практике, даже в исключительных случаях, положить конец (конечно, здесь не имею в виду случаи корректировки плановых заданий вследствие пересмотра оптовых цен, тарифов, ставок налога с оборота и т. п.).

Невыполнение плана означает, что предприятие либо плохо работало либо оно совместно с министерством составило некачественный план, или его подвели поставщики, железная дорога и т. д. Но во всех случаях невыполнение есть невыполнение, какими бы причинами оно не объяснялось. Пересмотр в сторону снижения плановых заданий в таких случаях создавал бы иллюзию их выполнения и опасный прецедент на будущее. Если невыполнение плана обусловлено факторами, действительно не зависящими от предприятия (необоснованные отказы потребителей, несвоевременный ввод новых мощностей, простои ввиду отсутствия сырья, электроэнергии и т. п.), то целесообразно в порядке исключения разрешать предприятиям формирование поощрительных фон-

дов пропорционально степени выполнения плана, без уменьшения их на 3% за каждый процент невыполнения. В Методических указаниях следует четко отговорить такого рода исключительные случаи и в зависимости от причины невыполнения плана установить «штрафные» санкции по отношению к виновникам. На наш взгляд, это будет способствовать укреплению хозяйственных отношений во всех звеньях народного хозяйства, позволит дать более достоверную оценку хозяйственной деятельности предприятий, министерств, промышленности в целом.

Согласно Методическим указаниям сверхплановый выпуск продукции стимулируется в меньшей степени, чем выполнение планового задания. Это, разумеется, справедливо. Но вряд ли стоит распространять этот принцип при выпуске сверх плана остростроительной продукции, причем таких ее видов, масштабы производства которых заранее трудно предусмотреть и учесть в плане (запасные части, литые, поковки).

В практике работы станкостроительных заводов не всегда возможно увеличить выпуск станков, машин, механизмов из-за отсутствия комплектующих изделий, электромоторов, шарикоподшипников и т. д., хотя производственные мощности позволяют это сделать. Нередко часть оборудования оказывается временно незагруженной вследствие изменения в планах поставок, переноса их сроков. Поэтому при известной расприоритетности и предпринимчивости со стороны руководства цехов, завода возможно резко увеличить выпуск такой продукции, масштабы производства которой практически не зависят от поставщиков, не требуют выделения дополнительных фондов. Это как раз являются запасные части, литые, поковки, дефицит в которых весьма значителен. Следовательно, необходимо разработать систему действенного поощрения за сверхплановый выпуск остростроительной продукции.

Мы полагаем, наиболее простым будет следующий метод. Стоимость выпущенной сверх плана и реализованной остростроительной продукции исключается из общей величины сверхпланового выпуска и прибавляется к стоимости реализованной в пределах плана продукции. Фонды предприятия рассчитываются исходя из этого суммарного прироста реализованной продукции. Внося эти предложения, мы полагаем, что хозяйственная реформа должна предполагать гибкий подход к решению различных производственных вопросов, в том числе и такого, как всемерное увеличение выпуска нужной народному хозяйству продукции, а не постулировать раз и навсегда данные положения, указания.

Одно из непеременимых условий успешной работы предприятия по новой системе — материальная заинтересованность каждого работника в общих результатах работы всего коллектива. Она была достигнута в результате разработки и внедрения Положений о премировании по каждому подразделению завода и по отдельным группам работающих (ИТР, рабочие основного производства и т. д.). За первый и второй месяцы каждого квартала премии на МЗКРС выплачиваются за счет авансовых отчислений от прибыли в размере 30% фонда материального поощрения, за третий месяц — в пределах остатка этого фонда, исчисленного нарастающим итогом с начала года, за вычетом сумм, резервируемых на выплату вознаграждения по итогам года.

Работникам основных цехов и участков, выполнявшим и перевыполнившим свои показатели и условия премирования, премия выплачивается независимо от показателей работы завода в целом. Положение о премировании инженерно-технических работников механических цехов в качестве одного из условий предусматривает выполнение единого графика комплектации, а сборочных цехов — ритмичный выпуск станков. Наряду с совершенствованием оперативно-календарного планирования эта мера уже сыграла большую роль в улучшении ритмич-

ности производства. Если во втором квартале 1965 года на третью декаду месяца приходилось 51,6% выпущенной продукции, то за тот же период 1966 года — 46,8%.

С целью укрепления трудовой и производственной дисциплины директор может полностью или частично лишить месячной премии отдельных работников за упущения в работе, а иrogульщикам премия за данный месяц вообще не начисляется.

Премирование по итогам работы за год будет произведено с учетом стажа и квалификации работающих. Относительно большее вознаграждение получат станочники, а также рабочие и ИТР ведущих цехов. Так, станочники с непрерывным стажем работы свыше 10 лет получают премию в размере месячной тарифной ставки, тогда как остальные рабочие ведущих цехов с тем же стажем работы — 75%, а персонал других цехов — 60%. Вознаграждения по итогам года будут также выплачиваться с учетом конкретного вклада каждого работника. Тем из них, кто внес существенный вклад в выполнение плановых заданий (изобретатели), вознаграждение будет выплачено в размере полуторамесечного оклада или тарифной ставки. Руководители цехов и отделов по согласованию с профсоюзной организацией имеют право не выплачивать или уменьшать на 30% премии по итогам года работникам, допустившим производственные упущения (брак, авария, содержание рабочих мест и оборудования в неудовлетворительном состоянии). Премия не выдается работникам, уволенным по собственному желанию, за грубое нарушение общественного порядка, правил социалистического общежития. Таковы основные положения системы материального стимулирования, внедренной на нашем заводе.

Для успешного перехода на новую систему планирования и экономического стимулирования крайне важно внедрить хозяйственный расчет во все подразделения предприятий. С этой целью необходимо упорядочить нормативное хозяйство, заменить устаревшие нормы прогрессивными, установить для каждого цеха систему показателей и условий премирования, учитывающих конкретные задачи, стоящие перед данным хозяйственным подразделением, разработать порядок претензий одного цеха к другому в случаях сдачи некомплектной продукции, срыва графиков и других нарушений производственной дисциплины.

До цехов основного производства доведены хозяйственные задания: себестоимость продукции, размер платы за производственные фонды (расчетным путем включен в себестоимость), зарплата производственных рабочих, расход инструмента, процент снижения цеховых затрат по сравнению с предыдущим годом. Итоги работы цехов ежемесячно рассматриваются специальной комиссией завода и на расширенном заседании завкома.

С полной уверенностью можно сказать, что после перевода на новую систему завод успешно выполняет повышенный против первоначального план 1966 года. По всем позициям (кроме платы за фонды) плановые задания выполнены. Снижение против плана платы в бюджет за производственные фонды объясняется уменьшением их размера. Только за три месяца работы по новой системе высвобождено и реализовано 40 единиц металлообрабатывающего оборудования, норматив собственных оборотных средств снижен на 309 тысяч рублей.

Особо заметны успехи по сравнению с прошлым годом. Так, за семь месяцев 1966 года по сравнению с тем же периодом прошлого года прибыль увеличилась на 19%, реализация продукции — на 12,5, производительность труда — на 12,2%. Что касается численности производ-

венного персонала, то она была меньше плановой (97,8%). В этом, несомненно, сказались результаты внедрения действенного хозрасчета во все подразделения завода, стимулирование снижения себестоимости продукции, повышение ритмичности производства.

Опыт работы предприятия по новой системе планирования и экономического стимулирования убедил нас, что некоторые методические решения требуют устранения неудобств, усложняющих работу по новому. Так, при выполнении плана по себестоимости всеми без исключения цехами за второй квартал текущего года завод в целом его не выполнил.

Дело в том, что премии ИТР и служащим в отличие от прежней системы планирования не относятся на себестоимость продукции завода, а выплачиваются из фонда материального поощрения. В Методических же указаниях не определена статья затрат для списания премий ИТР и служащим, подлежащих выплате в апреле за первый квартал (то есть до перевода завода), а также источник погашения премий 1965 года, которые были учтены в себестоимости незавершенного производства. Поэтому завод был вынужден выплатить премию за первый квартал за счет фонда материального поощрения и списывать на себестоимость товарного выпуска за апрель и последующие месяцы часть премий 1965 года (отраженных в незавершенном производстве). Отсюда неизбежно уменьшение премиальных выплат в 1966 году, уменьшение интересов коллектива. Поскольку перевод предприятий машиностроения и других отраслей промышленности далеко не закончен, то в Методических указаниях необходимо четко изложить эти вопросы.

Требует дальнейшей разработки вопрос о льготах по плате за основные фонды. Наше предприятие имеет крупное конструкторское бюро (КБ), которое располагает большими производственными помещениями, лабораториями, опытными стендами, то есть основными фондами, за которые вносится плата в бюджет в размере 6% их стоимости. Продукция же бюро — рабочие чертежи, проекты новых станков, механизмов — безвозмездно предоставляется заинтересованным организациям, родственным заводам. Поэтому необходимо либо переводить на хозрасчет конструкторскую организацию, либо освободить завод от платы за ее производственные фонды, ибо в противном случае наше предприятие, да, вероятно, и другие подобные нам оказываются в невыгодном положении. Первое решение вопроса (перевод на хозрасчет) весьма сложно, так как необходимо наделение КБ собственными оборотными средствами, заключение хозяйственных договоров и т. д. Как известно, этот вопрос не решен и применительно к отраслевым научно-исследовательским учреждениям. По нашему мнению, наиболее целесообразно освободить от платы за такую категорию основных фондов.

Наконец, последний вопрос — о стимулировании снижения норматива собственных оборотных средств. За второй квартал 1966 года в результате большой организационной работы Московский завод координатно-расточных станков снизил норматив оборотных средств на 309 тысяч рублей, или на 8%. Соответственно снизилась плата за производственные фонды. Однако реальной выгоды от этого он по существу не будет, поскольку на сумму уменьшения платы за фонды в конце года увеличится свободный остаток прибыли, который, как известно, изымается в бюджет. Получается, что предприятие заинтересовано в пересмотре этого норматива только при составлении плана на следующий год, когда это влечет за собой некоторое увеличение поощрительных фондов. Однако точно определить потребность в оборотных средствах не всегда возможно, тем более за год вперед. В течение же года достаточной заинтересованности в снижении норматива нет. Сейчас мы не можем предложить конкретное решение этого вопроса, но

убеждены, что стимулировать снижение норматива оборотных средств следует и в процессе выполнения плана в течение года. Методы выявления внутрихозяйственных резервов должны быть гибкими, отвечающими интересам предприятия и государства и всемерно способствовать задаче повышения эффективности производства.

Хозрасчет завода и цехов

И. Винокур,

нач. экономической лаборатории Невского машиностроительного завода

В. Гальперин,

ст. инженер

Невский машиностроительный завод имени В. И. Ленина одним из первых в стране перешел на новую систему планирования и экономического стимулирования. Коллектив предприятия успешно выполняет план первого года новой пятилетки. За шесть месяцев объем реализации по сравнению с планом превышен на 6,1%, прибыль — на 18,2%. По итогам работы за полугодие в фонд материального поощрения начислено 521,6 тысячи рублей. В порядке подготовки к переходу на новую систему была проведена большая работа по совершенствованию организации и управления производством, разработке и внедрению действенной системы цехового хозрасчета. Основные принципы этой системы разработаны экономистами завода в 1965 году. Они были проверены экспериментально, и с первого квартала 1966 года хозрасчет, отвечающий новым условиям хозяйствования, внедрен во всех производственных цехах. До перехода на новую систему каждый хозрасчетный цех имел задание по снижению себестоимости. Если цех выполнял его, то при наличии экономии по фонду заработной платы работникам выплачивалась премия даже в случае, когда по заводу в целом план по себестоимости не был выполнен и имелся перерасход фонда зарплаты. Таким образом, интересы цехов и завода не совпадали.

Теперь положение изменилось. Поскольку размер премии работникам завода определяется величиной фонда материального поощрения, все они непосредственно заинтересованы в его увеличении, то есть в выполнении и перевыполнении тех общецеховых показателей, в зависимости от которых определяется плановый и фактический размер этого фонда. Поэтому основной принцип внутризаводского хозрасчета должен состоять в том, чтобы стимулировать работу цехов по выполнению и перевыполнению плановых показателей завода. Если можно так выразиться, хозрасчет цехов должен «работать» на хозрасчет завода.

Опыт работы предприятий, переведенных на новую систему, показывает, что в определении круга показателей хозрасчетных цехов наметились две тенденции. Первая, получившая наибольшее распространение, исходит из необходимости установления цехам большого числа показателей, иногда значительно большего, чем утверждает заводу. Вторая предполагает доведение до цехов только основных показателей: номенклатура, прибыль (рентабельность), фонд заработной платы.

Какова же роль каждого из этих показателей при формировании поощрительных фондов? Рассмотрим этот вопрос с точки зрения интересов цеха и завода. Если применение показателя рентабельности для

определения размера поощрительных фондов не связано с особыми трудностями, то с показателями прибыли и реализации дело обстоит иначе. Методическими указаниями предусмотрено право выбора для расчета поощрительных фондов в качестве второго показателя прироста прибыли или объема реализации продукции. Такой выбор не так прост, как это кажется на первый взгляд; особенно при этом должны учитываться интересы цехов. Дело в том, что прирост объема реализации исчисляется в сопоставимых ценах, а прибыли — в действующих, которые в машиностроении часто пересматриваются в сторону их снижения.

Если принять за второй показатель при образовании поощрительных фондов прирост прибыли, то при снижении действующих оптовых цен завод может пострадать вследствие не только снижения рентабельности, но и уменьшения прибыли. Возможна ситуация, когда при наличии прироста реализации в сопоставимых ценах прироста прибыли, рассчитанной по действующим ценам, у завода не окажется. Поэтому в более благоприятном положении оказываются предприятия, принявшие при формировании поощрительных фондов в качестве второго показателя прирост объема реализации, хотя при перевыполнении его за счет малорентабельной продукции можно и не получить реального источника для дополнительных отчислений в эти фонды. Однако с точки зрения цехов в ряде случаев целесообразнее принять показатель прироста прибыли, поскольку они получают возможность поощрять своих работников за сверхплановое снижение себестоимости.

Кроме того, необходимо учитывать, что прирост прибыли может сопровождаться снижением уровня рентабельности, если соотношение нормативов отчислений в поощрительные фонды по показателям прироста прибыли и рентабельности не ориентирует предприятие на повышение эффективности производства. Так, норматив поощрения за 1% прироста прибыли на одном из заводов, переведенных на новую систему, в 6 раз выше, чем за 1% рентабельности. Поэтому при увеличении прибыли, допустим на 3%, уровень рентабельности по этому заводу можно без ущерба для размера поощрительных фондов снизить на 10—15%. Ясно, что это не стимулирует улучшение использования основных фондов и оборотных средств, позволяет предприятию добиваться роста прибыли любой ценой. Отсюда понятно, что выбор критериев оценки и поощрения во многом определяет роль внутризаводского хозрасчета в борьбе за повышение эффективности производства.

Исходя из этих соображений на Невском машиностроительном заводе имени В. И. Ленина круг утверждаемых хозрасчетному цеху показателей сокращен до минимума. Цех получает план по трем показателям — номенклатуре продукции, рентабельности и фонду зарплаты. Выполнение цехами именно этих показателей может и должно, по нашему мнению, обеспечить выполнение плана по всем утвержденным заводу показателям.

На нашем предприятии отказались от планирования цехам объема производства в нормо-часах или рублях. Так как завод должен выполнять план по объему реализации, то задача состоит в том, чтобы работа всех цехов обеспечивала его выполнение. Добиться этого можно путем планирования производственной программы цеха в номенклатуре, которую производит по групповым технологическим комплектам исходя из плана завода по реализации и с учетом длительности производственного цикла. Выполнение цехами составленной таким образом производственной программы обеспечивает и выполнение плана по объему. Это и понятно. Если плановое, или фактическое, количество групповых технологических комплексов умножить на цену изделия, то получим плановый, или фактический, объем продукции цеха. Поэтому нет

необходимости устанавливать план производства в двух измерителях: в виде задания по номенклатуре и в стоимостном выражении.

Можно возразить, что цех, выполняя установленную ему номенклатуру, имеет еще резервные мощности и может произвести дополнительную продукцию. Но в том-то и дело, что заводу нужны только те детали, узлы, изделия, которые «вписываются» в общецеховой план реализации продукции.

Отказ от планирования цехам объема производства не означает, что теперь не учитываются их возможности по выпуску продукции. Наоборот, разрабатывая план цеха по номенклатуре, производственный отдел рассчитывает его с учетом максимальной загрузки оборудования, ликвидация простоев и т. д. Если обнаруживаются свободные мощности, то решается вопрос их загрузки, но обязательно конкретными изделиями. Цех не может, как это было раньше, выполнить план по объему производства, нарушив плановую номенклатуру продукции. Тот факт, что завод вот уже шесть месяцев работает по-новому и выполняет план по объему реализации, установив цехам только натуральные показатели производства продукции, говорит о правильности выбранного пути.

На большинстве предприятий, перешедших на новую систему планирования, наибольшие изменения произошли в качественных показателях работы цеховых цехов. Если раньше основным показателем, характеризующим работу цеха, была себестоимость продукции, то сейчас все более широкое распространение получают прибыль и рентабельность. Применение этих показателей требует установления внутризаводских цен на детали, узлы, комплекты, разные виды работ и услуг. Различное понимание роли и возможностей использования прибыли и рентабельности во внутризаводском хозяйстве, естественно, привело и к различным методам распределения прибыли по цехам и изделиям, к неодинаковым системам внутризаводского ценообразования.

Применение расчетных цен во внутризаводском планировании имело место и раньше, причем способы их установления определялись прежде всего ролью, которую они выполняли, — служить основой для определения валовой (товарной) продукции цеха. Такие цены, однако, непригодны для планирования прибыли и рентабельности, поскольку они оторваны от цеховой себестоимости узлов и машинокомплектов. Для того, чтобы расчетные цены могли быть использованы для планирования и учета прибыли (рентабельности) цехов, они должны строиться на основе себестоимости машинокомплектов, включая плановую прибыль.

Существует различный подход к определению размера прибыли, включаемой во внутризаводские цены. На некоторых заводах расчетные цены определяются таким образом: в цеховую себестоимость машинокомплекта включают общецеховские и внепроизводственные расходы в доле, пропорциональной затратам цеха. Полученная сумма — условная полная себестоимость машинокомплекта. Затем к ней добавляется прибыль. Причем прибыль, приходящаяся на данное изделие, распределяется между входящими в него машинокомплектами пропорционально удельному весу зарплаты, приходящейся на каждый машинокомплект. Эта расчетная цена применяется для измерения объема производства, планирования и учета прибыли и рентабельности цехов.

Такой метод определения расчетных цен имеет, по нашему мнению, существенные недостатки. Во-первых, при анализируемом способе распределения прибыли сумма ее, получаемая цехом, не находится в связи с размером его производственных фондов, хотя цехам планируется плата за фонды. Может оказаться, что при изготовлении одних машинокомплектов ее будет недостаточно для платы за фонды, при изготов-

лении других у цеха после вычета платы за фонды останется чрезмерно большая прибыль. Во-вторых, остается невыгодность изготовления различных изделий. Выполняя в установленной номенклатуре производственную программу, цех может получить в одном случае прибыли больше, в другом — меньше. В итоге затрудняется оценка его работы по этому показателю. К тому же нет необходимости включать в расчетные цены общецеховские и внепроизводственные расходы, поскольку их фактическая величина от цеха не зависит.

Поскольку сумма цен на машинокомплекты равна оптовой цене соответствующего изделия, то предполагается, что сумма выпуска цехов в каждом плановом периоде будет равна стоимости продукции завода в оптовых ценах предприятия. Однако на машиностроительных заводах, где цикл производства превышает один месяц и изделия выпускаются небольшими сериями, это вряд ли возможно. Объем продукции цехов и их прибыль не могут быть равны прибыли и объему реализации завода, так как вещественный, натуральный состав продукции, выпущенной цехами, не тождествен выпуск завода.

На наш взгляд, данный и некоторые другие методы установления внутризаводских цен основаны на стремлении превратить расчетные, условные цены в «безусловные», полностью перенести категории заводского хозрасчета на хозрасчет цехов, вплоть до взимания с последних платы за фонды и образования поощрительных фондов за счет их «прибыли». Это не всегда целесообразно. Прибыль, рентабельность, плата за фонды — категории, связанные с действием закона стоимости в народнохозяйственном масштабе. Внутри предприятия, подобного нашему, они могут применяться как условные измерители эффективности работы цехов. Именно с таких позиций решался вопрос использования рентабельности во внутризаводском хозрасчете и выбиралась схема внутризаводского «ценообразования» на Невском машиностроительном заводе имени В. И. Ленина.

В новых условиях планирования основная задача хозрасчетного цеха, как и завода в целом, — увеличение выпуска продукции при относительно уменьшении производственных фондов и снижении себестоимости. В стимулировании повышения фондоотдачи и снижения себестоимости и должна состоять роль главного качественного показателя работы цеха.

Фондоотдачу можно определить как отношение объема выпущенной цехом продукции к стоимости производственных фондов. При этом объем производства целесообразно определять в нормативной заработной плате. Однако устанавливать цехам два показателя — фондоотдачу и снижение себестоимости практически неудобно, так как это требует введения двух шкал поощрения. Поэтому мы решили совместить два эти показателя в одном и назвали его условной рентабельностью работы цеха:

$$P_y = \frac{C_a - C_\phi}{\Phi} + \frac{Z_\phi}{\Phi},$$

где C_a и C_ϕ — плановая и фактическая себестоимость продукции цеха;
 Z_ϕ — объем произведенной продукции в нормативной зарплате;
 Φ — производственные фонды цеха;
 P_y — условная рентабельность работы цеха.

Из формулы видно, что если фактическая себестоимость продукции равна плановой, то условная рентабельность будет зависеть от изменения фондоотдачи. При неизменной фондоотдаче на рентабельность будет влиять размер снижения себестоимости продукции. Наконец, изменение всех элементов этого показателя будет характеризовать общее изменение эффективности работы цеха.

Следующая задача заключалась в том, чтобы сделать возможным применение этого условного показателя не только для определения эффективности работы каждого цеха, но и для межцехового анализа, то есть сделать его сравнимым по всем цехам. Для этого необходимо, чтобы плановая условная рентабельность была одинаковой для всех подразделений. При условии равенства плановой и фактической себестоимости продукции цеха его рентабельность будет определяться лишь соотношением нормативной зарплаты к стоимости производственных фондов, а оно различно в каждом цехе. Поэтому нормативная зарплата заменяется другой величиной — плановой (нормативной) прибылью. Сумма ее для каждого цеха пропорциональна его производственным фондам.

Для того, чтобы нормативная прибыль правильно отражала объем продукции цеха, она распределяется между машинокомплектами данного цеха пропорционально нормативной зарплате. Включая ее в стоимость машинокомплекта, получаем его внутривзводскую расчетную цену. В результате каждый цех имеет одинаковую рентабельность по отношению к производственным фондам, а любое изделие — равную рентабельность по отношению к нормативной зарплате. Какую бы продукцию цех ни выпускал, затратив одинаковое количество живого труда, он получит одинаковую прибыль, а значит, и одинаковый уровень рентабельности. В то же время этот уровень будет сопоставим с рентабельностью любого другого цеха, что дает возможность сравнить результаты работы разных подразделений предприятия.

При этом, конечно, сумма условных цен на машинокомплекты не равна оптовой цене предприятия на соответствующее изделие, а сумма выпуска цехов в расчетных ценах не равна стоимости выпущенной заводом продукции в оптовых ценах предприятия. Сумма прибыли цехов также не равна прибыли завода. Достижение такого соответствия невозможно, так как в условиях длительного производственного цикла вещественный состав продукции цехов не тождествен продукции завода.

Практически расчет внутривзводских цен производится следующим образом. Вначале была определена цеховая себестоимость машинокомплектов. Затем общая сумма плановой прибыли завода была распределена между производственными цехами пропорционально сумме основных фондов и оборотных средств, а внутри цехов — по машинокомплектным пропорционально зарплате производственных рабочих. Порядок расчета внутривзводских цен можно уяснить с помощью таблиц 1 и 2.

При расчете нормативной рентабельности для определения условных цен прежде всего находим единый для всех производственных цехов норматив рентабельности по отношению к сумме основных фондов и оборотных средств. Для этого общая сумма прибыли завода (1200 тысяч рублей) относится к сумме основных фондов и оборотных средств производственных цехов (5000 тысяч рублей), причем из расчета исключается стоимость зданий. Дело в том, что она практически не зависит от цеха, а главное, в одном здании часто бывает размещено несколько цехов. Оборотные средства учитываются лишь по тем участкам, где ежемесячно определяются остатки незавершенного производства (в нашем примере — в изготовительном цехе). В результате единый норматив рентабельности для всех производственных подразделений определен в размере 24%, что соответствует плановой рентабельности завода, равной 10%. По каждому цеху рассчитывается годовая сумма прибыли, соответствующая нормативу рентабельности 24% и подлежащая включению во внутривзводские цены. Для этого принята в расчет по каждому цеху сумма производственных фондов умножается на 0,24.

Таблица 1

Расчет нормативов рентабельности для внутривзводских цен
(в тыс. руб.)

	Цех			Итого по производственным цехам	Всего по заводу
	заготовительный	механический	сборочный		
Основные производственные фонды в том числе:	3000	2000	1000	6000	9000
здания	1000	500	500	2000	4000
за вычетом стоимости зданий	2000	1500	500	4000	5000
Оборотные средства	1000	—	—	1000	3000
Основные фонды и оборотные средства, принятые в расчет . .	3000	1500	500	5000	12000
Прибыль	720	360	120	1200	1200
Рентабельность (прибыль к производственным фондам, принятым в расчет), %	24	24	24	24	10
Зарплата производственных рабочих	360	300	240	900	900
Прибыль к зарплате производственных рабочих, %	200	120	50	—	—

Полученная таким образом годовая сумма условной прибыли сопоставляется с годовым фондом зарплаты производственных рабочих данного цеха. В нашем примере это соотношение равно: для заготовительного цеха — 200%, механического — 120 и сборочного — 50%. При определении прибыли, подлежащей включению в условную цену машинокомплекта, нормативная зарплата данного машинокомплекта умножается на цеховую нормативную рентабельность по отношению к зарплате. Пример расчета условных внутривзводских цен по механическому цеху приведен в таблице 2.

Таблица 2

(в руб.)

Машино-комплект	Материалы	Зарплата производственных рабочих	Цеховые расходы	Цеховая себестоимость	Прибыль (10% к зарплате производственных рабочих)	Условная внутривзводская цена
А	2000	300	600	2900	360	3260
Б	1000	500	1000	11500	600	12100
В	5000	800	1600	7400	960	8360

Ежемесячно хозяйрасчетный цех составляет отчет, в котором стоимость выпущенной продукции в условных ценах сравнивается с ее фактической себестоимостью. Разница принимается как условная прибыль (убыток) цеха. Отношение этой прибыли к производственным фондам цеха характеризует его условную рентабельность.

На наш взгляд, преимуществом такого метода расчета внутривзводских цен является то, что, как бы ни изменялась номенклатура выпускаемой продукции, ее материалоемкость и трудоемкость, рентабельность любого цеха будет на уровне расчетной (в нашем примере 24% в год, или 2% в месяц). Только изменения в объеме производства или себестоимости продукции, то есть в эффективности работы цеха, приведут

к отклонениям фактической рентабельности от расчетной. Это обстоятельство позволяет применять показатель условной рентабельности как единственный качественный показатель работы цеха, использовать его для сравнительной оценки работы различных подразделений завода. Такая методика расчета и применения внутризаводских цен может использоваться, по нашему мнению, на любом машиностроительном предприятии независимо от типа производства и характера изготовляемой продукции.

Принятую на Невском машиностроительном заводе имени В. И. Ленина методику планирования рентабельности при установлении условных внутризаводских цен небезинтересно сравнить с существующим порядком планирования рентабельности при установлении оптовых цен предприятий.

Как известно, новые оптовые цены должны обеспечить каждому нормально работающему предприятию возмещение издержек производства и получение прибыли в размерах, обеспечивающих внесение платы за производственные фонды и создание поощрительных фондов по стабильным на ряд лет нормативам. Осуществление этого требования возможно при условии, если рентабельность при установлении оптовых цен будет определяться как отношение прибыли к стоимости производственных фондов. При этом важно, чтобы осуществление этого принципа было обеспечено не только в отраслевом разрезе, но и по каждому изделию.

Поскольку определение фондоемкости конкретного изделия вряд ли осуществимо, то невозможно, очевидно, и непосредственное планирование рентабельности в ценах конкретных изделий в определенном проценте к производственным фондам, связанным с изготовлением данного изделия. Поэтому установленные по отрасли нормативы рентабельности по отношению к производственным фондам пересчитываются сейчас институтами, на которые возложена работа по подготовке новых преysкурентов, в отраслевые нормативы рентабельности по отношению к себестоимости. Эти нормативы и будут применяться при расчете новых оптовых цен. Такой метод планирования рентабельности, по нашему мнению, не может обеспечить правильного соотношения между прибылью и производственными фондами, ибо при этом многие изделия становятся разнородными с точки зрения взимания платы за фонды и образования поощрительных фондов. Поясним примером. Сталелитейный цех нашего завода выпускает литые несколько десятков марок. Себестоимость разных марок литы различается в 10 раз. Если прибыль планировать исходя из единой нормы рентабельности по отношению к себестоимости, то величина ее в цене тонны литы будет колебаться от 1 до 10 раз. Может ли это способствовать обеспечению равной рентабельности по отношению к производственным фондам? Очевидно, нет. Сталь разных марок плавится в одних и тех же печах и разливается одними и теми же ковшами, то есть изготавливается с помощью одних и тех же основных фондов. Различно лишь время плавки, то есть время функционирования основных фондов, а также трудоемкость различных марок стали. Причем если соотношение себестоимости тонны углеродистой и высоколегированной стали составляет 1:8, то соотношение их трудоемкости — всего 1:1,8.

Поскольку внутризаводские цены установлены с равной рентабельностью по отношению к фондам всех цехов и с равной рентабельностью по отношению к заработной плате, то, каких бы марок литы ни выпускалось, при одинаковом объеме производства цех получит одинаковую сумму условной прибыли и будет иметь одинаковый уровень условной рентабельности. Но, поскольку оптовые цены на готовую

продукцию будут установлены с равной рентабельностью по отношению к себестоимости, рентабельность по отношению к производственным фондам будет меняться с изменением материалоемкости продукции. Поэтому нам представляется целесообразным распределять прибыль в оптовых ценах конкретных изделий данной отрасли пропорционально не себестоимости, а заработной плате, необходимой для производства этих изделий.

В отличие от многих предприятий на нашем заводе плата за фонды не введена в систему цехового хозрасчета. В условиях, когда оценка результатов работы цеха и поощрение его работников поставлены в прямую зависимость от показателя рентабельности, введение в цеховой хозрасчет платы за фонды не внесло бы ничего принципиально нового. Поэтому роль платы за фонды в стимулировании повышения эффективности производства будет состоять лишь в том, что норматив платности является минимальным допустимой нормой рентабельности. Только в случае, если рентабельность предприятия окажется выше этого минимального норматива, оно получит возможность образовать поощрительные фонды. Для всех цехов установлен минимальный норматив рентабельности, причем, если фактическая рентабельность цеха будет ниже этого норматива, цех считается плохо работающим и его коллектив теряет право на премию. Если рентабельность цеха находится на уровне этого норматива, работники цеха получают из заводского фонда материального поощрения премию в минимальном размере. За каждый процент рентабельности сверх минимального норматива премия увеличивается.

Таким образом, хозрасчетному цеху устанавливается план всего лишь по одному показателю — производственная программа в утвержденной номенклатуре. Он получает три хозрасчетных норматива — расчетная (условная) цена машинокомплекта, минимальный или базисный, уровень рентабельности и норматив поощрения за его достижение и превышение. Кроме того, установлен дополнительный контрольный показатель — фонд заработной платы. Хозрасчетный цех самостоятельно разрабатывает план ортгехмероприятий, план по производительности труда и численности персонала, смету цеховых расходов. Оценка работы и премирование ИТР и служащих цеха производится по показателю рентабельности при условии выполнения производственной программы в установленной номенклатуре.

По-иному организован хозрасчет во вспомогательных цехах. Как известно, их функция — создание необходимых условий для нормального хода производства при минимальных затратах. В этих условиях нет необходимости в установлении показателя, стимулирующего рост фондоемкости за счет роста объема продукции (услуг). Для вспомогательных производств установлены следующие показатели: план по номенклатуре продукции, ее себестоимость, фонд заработной платы.

Под планом по номенклатуре подразумевается бесперебойное обеспечение всеми видами услуг основного производства. Так, если у паросилового цеха месячный план 20 тысяч тонн пара, а он произвел 15 тысяч, по полностью обеспечил производство паром, план его считается выполненным. Чтобы не стимулировать рост объема продукции, плановая себестоимость корректируется на фактический ее объем. Так же как и в основных цехах, объем продукции планируется только в натуральных показателях; вспомогательные цехи не заинтересованы, как это было раньше, в выполнении плана в нормо-часах за счет увеличения трудоемкости работ. Планирование себестоимости услуг производится по долгосрочным нормативам, рассчитанным не менее чем на три года. Если вспомогательные цехи приобретают основные фонды

(не связанные с необходимостью роста объема услуг), то плановая себестоимость уменьшается на сумму, соответствующую нормативному коэффициенту эффективности. В случае, если цех нашел возможность высвободить часть основных фондов, фактическая себестоимость продукции уменьшается также с учетом нормативного коэффициента эффективности. Таковы основные черты действующей на Неуском машиностроительном заводе имени В. И. Ленина системы внутризаводского хозрасчета.

Основа хозяйственной реформы

М. Алиев,

начальник Бакинского вагоноремонтного завода

Наш завод — сравнительно небольшое предприятие в системе вагоноремонтных заводов Министерства путей сообщения. С 1 апреля текущего года он переведен на новую систему планирования и экономического стимулирования. В течение ряда лет предприятие успешно выполняло плановые задания, имело сверхплановые накопления, что позволяло достигнуть уровня рентабельности, достаточного для выполнения обязательств перед бюджетом в части платы за производственные фонды и образования поощрительных фондов. Внедрение новочеркасского метода оперативно-производственного планирования создало условия, при которых завод систематически обеспечен постоянным заданием, необходимым для ритмичной работы. Как правило, продукция первой декады составляет 33—34% месячного плана, второй — 33—33,5 и третьей — 34—32,5%. Этот ритм выдерживается благодаря четкой организации производственного процесса во всех подразделениях предприятия, включая кладовые, инструментальные склады, в которых поддерживается неснижаемый запас деталей, узлов, инструмента. Неплохо поставлено и нормативное хозяйство. Разработаны нормативы расхода топлива, электроэнергии, сжатого воздуха, пара, затрат по содержанию и ремонту оборудования и т. д.

Многое в техническом совершенствовании производства было достигнуто в результате внедрения научной организации труда. Созданная и работающая на общественных началах лаборатория НОТ совместно с цеховыми творческими бригадами изучала организацию рабочих мест, провела анализ использования оборудования, определила пути повышения качества продукции, ее надежности и долговечности. Было выяснено, что чрезмерное расчленение производственного процесса, проводимое под флагом специализации ремонтных работ, приводило к многочисленным простоям вследствие ожидания фронта работ. Специализированные бригады были преобразованы в комплексные. Каждый рабочий овладел несколькими профессиями, а их оплата стала производиться по конечным результатам труда. Такая перестройка сократила сроки ремонта подвижного состава и повысила производительность труда. Если в специализированных бригадах годовая выработка рабочего составляла 12,3 вагона, то в комплексной — 16,2 вагона. За годы семилетки был проведен ряд других организационно-технических мероприятий, в результате семилетний план заводом был выполнен досрочно, выпуск продукции увеличился в 2,4 раза, производительность труда — на 97,6%. Одному из первых в стране заводу было при-

своено высокое и почетное звание предприятия коммунистического труда.

Таким образом, с полным основанием можно сказать, что основа для перехода на новую систему планирования и экономического стимулирования была создана заблаговременно. Но было бы неверным утверждать, что в процессе подготовки к переводу завод не встретился с трудностями.

Главная из них — нехватка средств для выплаты премий по итогам года, причем завод не мог увеличить объем реализации ввиду ограниченности поступления ремонтных объектов — цистерн. Поэтому были заново пересмотрены все технико-экономические нормативы с целью дополнительного снижения себестоимости. В конце 1965 и начале 1966 года было разработано и введено большое количество технических обоснованных норм выработки, ликвидированы «выгодные» и «невыгодные» работы, пришлось «расширить» так называемые узкие места в производстве. Значительная экономия была достигнута за счет снижения отходов производства. Так, выход годного литья составил 92% против 80% по плану; срок службы тормозных колодок удалось увеличить на 15%. В итоге завод снизил себестоимость по сравнению с планом на 0,7% и обеспечил формирование поощрительных фондов согласно доведенным до предприятия нормативам.

Чтобы гарантировать надежный сбыт продукции, были заключены договоры со всеми ее потребителями. Кстати, оценка работы по реализованной продукции для нашего завода не является чем-то новым. Еще до перехода на новую систему для оценки выполнения плана производства нами применялся показатель «отгруженная продукция». Это дисциплинировало все службы предприятия, заставляло строго выдерживать производственный ритм, бороться со штурмовщиной. Установление ритма в отгрузке и реализации продукции позволило выявить значительные резервы, создать на заводе обстановку деловитости, вплотную заняться вопросами совершенствования техники и технологии, повышения качества изделий, улучшения организации труда, экономической учебы кадров. Поэтому нам непотопты сетования некоторых экономистов и практических работников по поводу трудностей выполнения плана по реализации. Несомненно, трудности есть и будут, но они не идут ни в какое сравнение с теми сложностями — в масштабе всего народного хозяйства, — которые практически неизбежны при оценке деятельности предприятий по валу.

В условиях экономической самостоятельности предприятий усилия хозяйственных руководителей, по нашему мнению, должны быть направлены не на достижение какого-то особого статуса их завода (оценки выполнения плана по отгруженной или товарной продукции, льготные нормативы отчислений в поощрительные фонды, пониженные проценты платы за производственные фонды), а на всемерное повышение эффективности производства. Опыт и поддержка передовых предприятий отрасли, инициативность, хозяйственная предприимчивость — вот те рычаги, которые позволяют отстоянным выйти на рубеж передовиков. А пока пусть каждый коллектив получает то материальное поощрение, какое он заслуживает.

С переходом на новую систему на нашем заводе резко усилилось внимание к экономической работе, к внедрению подлинного хозрасчета на производственных участках. Цеховой хозрасчет на заводе существовал давно, особенность ныне внедряемого заключается в том, что в основу оценки работы цехов положены прибыль и рентабельность в зависимости от размера производственных фондов. Премия по каждому подразделению начисляется при условии выполнения плана по

прибыли в размере 31% от должностных окладов ИТР и служащих. За каждый процент переполнения плана она увеличивается на 2%.

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие заводу управления премируются за выполнение и перевыполнение плана реализации продукции в заданной номенклатуре при условии выполнения плана по прибыли. Цехи и участки стимулируются при выполнении плана по номенклатуре, производительности труда и рентабельности независимо от выполнения плана по заводу в целом. Одновременно для каждого участка (цеха) установлены дополнительные условия премирования, например для вагонного цеха — соблюдение норм простоя вагонов в ремонте, для литейно-кузнечного — ритмичность выпуска продукции.

Вспомогательные производства премируются по показателям работы завода в целом при условии выполнения ряда дополнительных требований: своевременное обеспечение всех цехов завода запасными частями, отличное содержание транспортных средств и т. п. За невыполнение каждого показателя по дополнительным условиям устанавливаются размеры снижения премий. Для отделов заводоуправления также определены дополнительные условия премирования. Например, по техническому отделу — своевременное обеспечение цехов технической документацией, выполнение плана новой техники, по отделу труда и зарплаты — задания по снижению трудоемкости. Кроме того, начальнику завода предоставлено право снижать или вовсе лишать работников премии за производственные упущения.

Распределение премий по итогам работы за год будет произведено с учетом стажа работающих. Работники, проработавшие на заводе от трех до пяти лет, получают премию из расчета девятидневного заработка, при стаже от 5 до 10 лет — двенадцатидневный заработок, свыше 10 лет — двухнедельный заработок. Лицам, совершившим прогул или другое нарушение трудовой дисциплины, а также работникам, по вине которых заводу нанесен материальный ущерб, не возмещенный ими (брак, поломка оборудования, инструмента), вознаграждение по итогам года не выплачивается. Это положение распространяется и на работников, уволившихся по собственному желанию. По нашему мнению, такая практика материального поощрения будет способствовать укреплению трудовой дисциплины, ликвидации текучести кадров и отвечает интересам всего коллектива.

Нормирование рентных платежей в добывающей промышленности

М. Мкртчян,

рук. сектора ЦЭНИИ при Госплане РСФСР

Новая система планирования и экономического стимулирования производства вызывает необходимость научно обоснованного нормирования рентных платежей в добывающей промышленности. Речь идет о включении в оптовую цену предприятий добывающих отраслей промышленности платы за использование запасов полезных ископаемых (платы за недра) и дифференциального чистого дохода, который образуется в особо благоприятных природных и транспортных условиях.

Решения сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС создали условия для улучшения ценообразования, подвига экономической роли рентных платежей в организации хозяйственного расчета и стимулирования рациональной разработки полезных ископаемых при минимальных затратах. Плата за недра и дифференциальная рента являются важными ценообразующими факторами. Включение их в оптовые цены предприятий позволит полнее учитывать себестоимость и рентабельность продукции. Это имеет большое значение и для экономического обоснованного планирования развития производства взаимозаменяемых видов минерального сырья.

На основе решений Пленума разрабатываются рекомендации по нормированию рентных платежей применительно к особенностям различных отраслей добывающей промышленности. При этом важно найти практическое решение дискуссионных вопросов в этой области и обеспечить единый методологический подход. Пока же каждое министерство по-своему подходит к нормированию рентных платежей в проектах новых цен. Так, Министерство нефтедобывающей промышленности СССР предлагало установить плату за недра, дифференцированную по нефтепромысловым управлениям, а Министерство угольной промышленности СССР — единую для всех угольных бассейнов.

Нет единого методологического подхода и в нормировании дифференциального чистого дохода. В проекте оптовых цен предприятий на нефть дифференциальный чистый доход предусматривается, а на уголь — нет и т. д.

При установлении платы за недра, по нашему мнению, необходимо учитывать следующее. Запасы полезных ископаемых являются национальным богатством. Поскольку на их поиски и подготовку направляются значительные капитальные вложения, природные ресурсы приобретают стоимость и превращаются в накопленные продукты труда. Затраты на геологоразведочные и разведочные работы входят в стоимость разведанных минерально-сырьевых ресурсов и должны учитываться в расчете на единицу извлекаемых запасов, как и другие капиталовложения в их добычу.

Однако бюджетные ассигнования на геологоразведочные работы и капиталовложения в глубокое разведочное бурение ежегодно списываются на затраты, не увеличивающие стоимости основных фондов, независимо от того, открываются новые промышленные месторождения или нет. Поэтому запасы полезных ископаемых учитываются Государственным геологическим фондом СССР и ЦСУ СССР только в натуральной форме, никакой стоимостной оценки не получают, что затрудняет определение размера вложенных средств в их поиски и подготовку.

Несмотря на крупные капиталовложения в течение многих лет в геологоразведочные работы, в результате которых открыты, например, огромные запасы различных видов топлива, эти затраты не учитываются в себестоимости их добычи и не находят отражения в стоимости национального богатства. При таких условиях неизвестно, какой величины должна быть плата за недра. Себестоимость и цены на продукцию добывающей промышленности занижаются, в связи с чем действительный объем этой продукции в совокупном общественном продукте отражается неполностью. Искусственно созданная бесплатность использования разведанных запасов полезных ископаемых теоретически несостоятельна и не способствует экономной и комплексной их разработке.

Более половины затрат на геологоразведочные работы приходится на долю нефти, газа и угля. В топливной промышленности поиски и разведка различных месторождений — от залежей твердых горючих

полезных ископаемых до жидких и газообразных — весьма специфичны. Поэтому целесообразно рассмотреть вопросы нормирования платы за недра на примере этой отрасли. Существует мнение, что для нормирования платы за недра достаточно затраты на геологоразведочные работы, производимые за счет бюджета и капиталопоглощений на глубокое разведочное бурение на залежах нефти, угля и газа, за несколько лет отнестись к приросту разведанных запасов этих видов топлива категорий А, Б, С за тот же период. По этому принципу нормируется плата за недра в проекте цен на нефть. Однако исчисленные таким путем нормы далеко не точно отражают действительные общественно необходимые затраты на единицу разведанных промышленных запасов.

Степень разведанности и подготовленности к добыче запасов различных категорий неодинакова и возрастает по мере перевода запасов из категории С в категорию В и А, поэтому нельзя механически складывать их при исчислении стоимости. Так, если имеющиеся в СССР на 1 января 1962 года извлекаемые запасы нефти и газа всех категорий привести к категории А по первичным коэффициентам трудоемкости, то общая сумма приведенных запасов будет меньше абсолютных запасов нефти в 4 раза и газа в 2,5 раза. Отсюда ясно, что размер платы за недра занижается, если в основу нормирования принимаются запасы не фактически добываемой категории, а сумма запасов категорий А, В и С.

Полезные ископаемые часто представлены не одним, а несколькими компонентами, следовательно, затраты на геологоразведочные работы надо относить на каждый из них, имеющий промышленное значение. Так, при нормировании платы за недра в нефтедобывающей промышленности следует учитывать запасы не только нефти, но и попутных газов, а газовой — природного газа и газового конденсата. В расчет следует принимать только те детально разведанные полезные ископаемые, добыча которых рентабельна по запасам, качеству, глубине залегания и местоположению.

Затраты на геологоразведочные работы в каждый данный момент включают индивидуальные издержки на каждом отдельном месторождении промышленного значения (прямые затраты): общераспределенные безрезультатные расходы, связанные с геологическим риском при поисках (косвенные затраты); затраты на работы с невыявленным конечным результатом (незавершенное производство). Каждая группа затрат состоит из стоимости различных видов и этапов работ геологоразведочного комплекса (геологосъемные, геофизические, геохимические, буровые и горные разведочные). При учете по такой группировке можно определить стоимость единицы разведанных запасов топлива применительно к конкретному месторождению. Для этого надо знать общую сумму прямых и косвенных затрат на комплексе произведенных геологоразведочных работ на различных этапах. Однако учет затрат нарастающим итогом по каждому месторождению не ведется.

Некоторые экономисты считают, что за основу расчетов можно взять сумму прямых затрат по каждой площади и прирост запасов за какой-либо отрезок времени. Однако это не даст ответа на поставленный вопрос. В каждый данный момент затраты на геологическую разведку охватывают лишь часть этих работ, детально же разведанные запасы являются результатом работ всех этапов на данной площади. Так, на площадях, где ведутся начальные геологоспоровые работы, затраты произведены, но запасы еще детально не разведаны. Там же, где осуществляется завершающий этап детальной разведки, затратам только этого этапа противостоят несопоставимый прирост запасов, полученный в результате затрат на всех этапах геологоразведочных работ. Ввиду этого не только на каждой отдельной площади, но

и в среднем по району соотношение между объемом затрат и приростом разведанных запасов в каждом году складывается по-разному и значительно колеблется. Разумеется, такие колебания нужно рассматривать не как результат изменений стоимости разведанных запасов, а как производные несопоставимых показателей.

Существенная особенность геологоразведочных работ — неизбежный риск безрезультатных затрат, так как на данном уровне изучения недр при существующей технике разведки и современном состоянии геологической науки трудно заранее точно определить, в каких районах и на каких площадях будут открыты новые месторождения полезных ископаемых, с какими запасами и при каких затратах средств. Поэтому кроме прямых индивидуальных затрат, производимых на месторождениях, содержащих промышленные запасы, государство расходует значительные средства на геологоспоровые работы, глубокое разведочное бурение и горные работы на части площадей, где промышленные запасы не открываются. По данным ЦСУ СССР, за 1956—1961 годы около 40% разведочных скважин на нефть и газ оказались непродуктивными. Поскольку такие затраты не приводят в данное время к открытию новых промышленных месторождений, приходится условно считать их безрезультатными. К ним же надо относить затраты на поиски и разведку тех месторождений, которые хотя и содержат разведанные запасы, но при данном состоянии техники и экономики нерентабельны.

Однако эти расходы нельзя считать бросовыми, так как они позволяют вести широкие поисковые работы во всех районах страны, получать геологические данные для направления дальнейших работ и в конечном итоге открывать такие крупные нефтяные месторождения, как Туймазинское, Ромашкинское, Котур — Тене, Газлинское, месторождение природного газа, богатейшие нефтегазоносные площади в среднем течении реки Оби и др.

Следовательно, при нормировании платы за недра необходимо кроме прямых индивидуальных затрат на геологоразведочные работы учитывать общераспределенные затраты, связанные с риском при поисках новых месторождений. Эти общественно необходимые затраты должны распределяться по открывающимся месторождениям косвенным путем (с некоторыми условиями) пропорционально извлекаемым запасам. Такие затраты значительны: например, более половины разведанных запасов угля находится на участках, не перспективных для промышленного освоения. Подобные затраты существенны и в нефтедобывающей и газовой промышленности.

В общем объеме затрат на геологоразведочные работы большое место занимают расходы на поисковые, разведочные буровые и горные работы с невыявленным конечным результатом. Величина их определяется не только длительностью проведения комплекса работ (в среднем около пяти лет) на каждой площади, но и большим их количеством.

В настоящее время в среднем на одно новое, еще не введенное в эксплуатацию месторождение нефти или природного газа приходится две площади, на которых производятся поисковые работы. Затраты на геологоразведочные работы с невыявленным конечным результатом последствии переходят в группу либо прямых индивидуальных (если открываются новые месторождения с промышленными запасами), либо косвенных общераспределенных безрезультатных затрат. Затраты по незавершенным работам не должны учитываться при нормировании платы за недра, подобно тому как не включаются в себестоимость товарной продукции затраты на незавершенное производство в обрабатывающей промышленности.

Таким образом, нормирование платы за недра зависит от ряда экономических и геологических факторов, и задача заключается в том, чтобы научно разработать практические рекомендации в этой области с учетом особенностей различных отраслей добывающей промышленности. В связи с этим целесообразно, на наш взгляд, рассмотреть следующие положения.

Плату за недра следует устанавливать единую по каждому виду полезных ископаемых, исходя из среднотраслевого уровня общественно необходимых затрат на их поиски и разведку в целом по СССР. Как было показано выше, открытие того или иного месторождения — результат затрат труда не только на данной площади, но и планомерных поисковых работ во всех районах страны. Часть этих работ, хотя и не приводит непосредственно к открытиям, способствует более глубокому познанию закономерностей формирования и распространения в земной коре запасов полезных ископаемых и совершенствованию геологических прогнозов при планировании размещения геологоразведочных работ. Экономические преимущества благоприятных природных и транспортных условий реализуются и учитываются при эксплуатации месторождений. Установление единой среднотраслевой платы за использование запасов каждого вида полезных ископаемых не исключает разработки методики стоимостной оценки разведанных запасов на конкретных месторождениях, так как это необходимо для определения сравнительной эффективности самих геологоразведочных работ.

В качестве основы нормирования платы за недра надо принимать разведанные экономически рентабельные для добычи извлекаемые запасы промышленной категории. Для отдельных полезных ископаемых подготовленными к добыче являются запасы меньшей степени разведанности B и даже C_1 . Недостаточно же разведанные и имеющие при прочих равных условиях меньшую стоимость запасы следует условно приводить к подготовленным извлекаемым и оценивать по соответствующим коэффициентам. Так, при установлении платы за использование разведанных запасов нефти за основу следует принимать среднотраслевые затраты на геологоразведочные работы на нефть, приходящиеся на единицу извлекаемых запасов категории A . Категории B и C следует условно приравнивать к категории A по определенным коэффициентам. Заслуживает внимания формула акад. А. А. Трофимука, предложенная для определения запасов, приведенных к категории A .

$$A_{\text{прив}} = 1A + 0,25B + 0,1C.$$

Коэффициенты отражают степень плотности сетки разведочных работ при подсчете запасов различных категорий применительно к нефти и газу. По этому принципу можно и запасы угля условно приравнять к категории A , причем запасы категории C_2 следует принимать в расчет по коэффициенту 0,05.

Допустим, что за пять лет прирост запасов нефти составил 100 миллионов тонн, категории A — 16 миллионов, B — 20 миллионов, C_1 — 24 миллиона и C_2 — 40 миллионов тонн. Тогда условные, или приведенные, запасы составят: по категории A — 16 миллионов тонн, B — 5 миллионов, C_1 — 2,4 миллиона, C_2 — 2 миллиона, а всего — 25,4 миллиона тонн. В данном случае условные, или приведенные, запасы в 4 раза меньше абсолютных.

Плату за недра следует установить за использование разведанных запасов не только главного, но и других компонентов, имеющих промышленное значение. Приведение запасов попутных компонентов к промышленной категории производится по коэффициентам главного компонента. После этого приведенные запасы попутных компонентов суммируются с запасами главного в расчете по калорийному эквиваленту. Так, 1000 кубометров попутного нефтяного газа теплотворной спо-

собностью 8 тысяч калорий приравнивается к 0,8 тонны запасов нефти теплотворной способностью 10 тысяч калорий.

Плата за недра должна обеспечивать воспроизводство всего количества извлекаемых запасов полезных ископаемых, поэтому ее следует определять не по первоначальной, а по стоимости воспроизводства. Однако в специфических условиях геологоразведочных работ трудно точно исчислить стоимость воспроизводства разведанных запасов полезных ископаемых. В этом случае целесообразно определить фактическую среднотраслевую стоимость единицы разведанных извлекаемых промышленных запасов за последние 5—10 лет и сравнить ее со стоимостью единицы прироста запасов, заложенной в пятилетнем плане, с тем чтобы более обоснованно определить величину стоимости воспроизводства.

Планомерные среднотраслевые затраты на открытие и разведку единицы извлекаемых промышленных запасов нефти, газа и угля можно определить по формуле

$$C_{\text{пл}} = \frac{F_{\text{г}} + K - \Xi}{A_{\text{пр}}} + m,$$

где $C_{\text{пл}}$ — плановая стоимость единицы детально разведанных запасов;

$F_{\text{г}}$ — общая сумма бюджетных ассигнований на геологоразведочные работы по данному виду топлива;

K — общая сумма капиталовложений в глубокое разведочное бурение по данному виду топлива;

$A_{\text{пр}}$ — общее количество разведанных запасов данного вида топлива по плану прироста, приведенное к категории A , а также приведенные запасы других компонентов, имеющие промышленное значение;

Ξ — стоимость разведочных нефтяных и газовых скважин, зачисляемых в основные фонды промыслов по стоимости аналогичных эксплуатационных скважин;

m — прибыль, исчисленная с учетом стоимости основных фондов и оборотных средств.

Плановая стоимость рассчитывается на пятилетие, так как полный цикл всех работ по подготовке детально разведанных запасов нефти, газа и угля соответствует этому периоду. При этом необходимо учитывать не только капитальные вложения в глубокое разведочное бурение, но и все бюджетные ассигнования на геологосъемочные, аэрофотосъемочные, геофизические, геохимические, горные, буровые и другие работы в соответствии с проектами разведки и сметной стоимостью полевых и камеральных работ. Надо учитывать все средства, ассигнуемые данной отрасли не только на промышленную разведку, но и на региональные и геологосъемочные, буровые и горные работы, необходимые для обеспечения плана поисков нефти, природного газа или угля во всех районах страны, с учетом геологического риска.

Из планового объема капиталовложений на глубокое разведочное бурение исключается стоимость разведочных скважин, вводимых в эксплуатацию, поскольку в нефтяной и газовой промышленности в отличие от угольной разведочные скважины, давшие нефть или газ, передаются в эксплуатацию. Часть разведочных скважин, не давших нефть или газ, используется на промыслах в качестве нагнетательных и контрольных, что высвобождает капиталовложения, предусмотренные на бурение эксплуатационных нефтяных, газовых, нагнетательных и контрольных скважин. Стоимость разведочных скважин, вводимых в промышленную эксплуатацию, зачисляется на основные средства промыслов. Разница в стоимости этих разведочных и аналогичных эксплуата-

ционных скважин списывается на затраты, не увеличивающие стоимость основных средств.

Фактические среднестроительные затраты на открытие и разведку единицы разведанных извлекаемых запасов нефти, газа и угля можно определить по формуле

$$C_{\phi} = \frac{G_d + K}{A_{\phi p} + \Delta} + m,$$

где C_{ϕ} — фактическая стоимость единицы детально разведанных запасов;

G_d — общая сумма бюджетных затрат на геологоразведочные работы по данному виду топлива с 1955 года нарастающим итогом;

K — общая сумма капиталовложений в глубокое разведочное бурение по данному виду топлива с 1955 года нарастающим итогом;

$A_{\phi p}$ — прирост разведанных запасов данного вида топлива по сравнению с имеющимися запасами на 1 января 1955 года, приведенных условно к категории „А“, и приведенные запасы других компонентов, имеющих промышленное значение;

Δ — общий объем добычи данного вида топлива и попутных компонентов с 1955 года нарастающим итогом.

Полученная таким путем фактическая стоимость разведанных извлекаемых запасов различных полезных ископаемых, включая запасы воды, может быть использована для определения стоимости всех этих запасов.

На этой основе можно не только определять плату за недра, но и учитывать в стоимости национального богатства огромные накопления, вложенные в минерально-сырьевую базу, и тем самым сделать баланс народного хозяйства более полным. Это позволит наряду с показателями использования основных производственных фондов разработать стоимостные показатели использования минерально-сырьевых ресурсов и эффективности новых капиталовложений в дальнейшее развитие минерально-сырьевой базы страны.

Ряд методологических вопросов возникает при нормировании рентных платежей в связи с тем, что у предприятий, находящихся в особо благоприятных природных и транспортных условиях, образуется дифференциальный чистый доход, являющийся одним из источников национального дохода.

По мнению некоторых экономистов, размер рентных платежей надо определять не по худшим, а по средним условиям производства, чтобы не вызвать серьезного повышения цен в сырьевых отраслях промышленности. На наш взгляд, согласиться с этим мнением нельзя. Теоретическая основа нормирования рентных платежей — экономические и естественные условия для образования в добывающей промышленности, так же как и в сельском хозяйстве, дифференциальной ренты. Это означает, что рентные платежи должны определяться как разность «... между продуктом капитала, вложенного в наилучшую землю, не приносящую ренты земле, и продуктом капитала, вложенного в лучшую землю»¹. Иначе дифференциальная рента не образуется. Это принципиальное марксистское положение сохраняется и тогда, когда разрабатываются лучшие месторождения и экономически менее эффективные виды минерального сырья вытесняются более эффективными.

К. Маркс писал: «Развитие и рост дифференциальной ренты одинаковы как при неизменяющихся, так и при повышающихся ценах и

как при непрерывном прогрессе от худших земель к лучшим, так и при непрерывном прогрессе от лучших к худшим землям»¹.

Богатые месторождения полезных ископаемых высокого качества ограничены и размещены неравномерно. Поэтому для обеспечения потребностей народного хозяйства в минеральном сырье эксплуатируются также сравнительно худшие месторождения. Одина и та же продукция, добытая в различных естественных условиях, не может продаваться по различной цене. Оповая цена на такую продукцию, как бы она ни колебалась по территориальным поясам, в конечном счете определяется условиями на худших месторождениях, иначе их эксплуатация была бы убыточной и потребовалась бы система дотаций.

В «Основном законе о социализации земли», подписанном В. И. Лениным, указано: «Излишек дохода, получаемый от естественного плодородия лучших участков земли, а также от более выгодного их расположения в отношении рынков сбыта, поступает на общественные нужды в распоряжение органов Советской власти». До настоящего времени этот излишек дохода не учитывался в себестоимости добычи и в оптовых ценах предприятий добывающей промышленности, хотя он составляет большую величину². Поэтому не создавалась материальная заинтересованность работников предприятий в увеличении дифференциального чистого дохода государства. Этот показатель не учитывался и при оценке эффективности капиталовложений в добывающую промышленность. В оптовых ценах промышленности на средства производства только на нефтепродукты, газ и электроэнергию предусмотрен налог с оборота. В ценах на нефтепродукты и газ он обременен и по существу аккумулирует не только излишек дохода в виде дифференциальной ренты, но и плату за недра, а также часть прибыли, создаваемой при разведке, добыче, транспортировке и переработке нефти и газа. В новых условиях ценообразования и хозяйственного расчета каждый из этих факторов приобретает важное самостоятельное значение и играет различную роль при нормировании платежей предприятий в бюджет и отчислений в фонд поощрения и развития производства. Поэтому было бы ошибочно механически перенести весь налог с оборота с оптовых цен промышленности в оптовые цены предприятий.

По-видимому, изменения в ценообразовании существенно не повлияют на уровень оптовых цен промышленности на нефтепродукты и не уменьшат платежи в бюджет. В то же время оптовые цены предприятий, которые предстоит ввести, будут значительно выше существующих и полное отражение себестоимости продукции. По остальным отраслям добывающей промышленности, где плата за недра и дифференциальная рента не учитывались, их включение в цену приведет к экономическому обоснованному повышению уровня оптовых цен на средства производства и одновременному увеличению рентных платежей.

При установлении дифференцированных рентных платежей нельзя исходить из того, что добыча полезных ископаемых при любых худших условиях и любой себестоимости рентабельна. Рентабельная добыча в худших условиях в каждый данный период имеет определенные экономические пределы. При капитализме предел рентабельной добычи полезных ископаемых в худших условиях определяется разницей между продажной ценой и индивидуальной себестоимостью, то есть

¹ К. Маркс. Капитал, т. III, стр. 668.

² До 1930 года существовала плата за недра в виде твердых ставок: за добычу нефти — 4 руб. 40 коп., угля — 25 коп. и железной руды — 50 коп. за тонну. По-видимому, плата за недра включала в себя не только дифференциальную ренту, но и полное возмещение затрат на геологоразведочные работы.

возможностью получения прибыли. Если эксплуатация залежей не обеспечивает получения прибыли, то они не разрабатываются. Этим, например, объясняется наличие в США огромного фонда бездействующих нефтяных скважин. В СССР также имеется определенный фонд бездействующих скважин, эксплуатация которых при нынешнем уровне техники нерентабельна. При капитализме нижний предел рентабельности складывается стихийно. При социалистическом способе производства он определяется в плановом порядке, на основе всестороннего анализа потребностей народного хозяйства, ресурсов и издержек производства; величина его непостоянна и зависит от многих факторов. Следовательно, для правильного решения поставленной задачи необходимо определить на период предстоящей пятилетки «нижнюю ступень» рентабельной добычи каждого вида полезных ископаемых в отношении худших природных и транспортных условий.

Следует отметить, что в нефтедобывающей промышленности СССР имеется опыт определения предела рентабельности добычи нефти. На основе исследования условий образования дифференциальной ренты в этой отрасли в 1958 году были разработаны рекомендации по определению рентабельности эксплуатации малодобитных скважин.

Разнообразие естественных условий при разработке нефтяных месторождений, отличающихся друг от друга геологическим строением, продуктивностью, качеством нефти и местоположением, обуславливает резкие различия в экономических показателях добычи по нефтяным районам, нефтепромысловым управлениям и нефтепромыслам. Достаточно сказать, что в 1965 году по районам добычи нефти разрыв между максимальными и минимальными показателями добычи ее на одного работающего достигал 49 раз, а себестоимости ее — 18 раз.

При таких условиях важно знать, на каких месторождениях и при какой себестоимости добычи потребности народного хозяйства в нефти обеспечиваются с затратами ниже или на уровне объективно необходимых издержек производства; в каких условиях требуется дотация со стороны государства. Решение этого вопроса зависит от многих факторов: баланса разведанных запасов нефти, их качественного состава и имеющихся средств для освоения, уровня техники бурения и эксплуатации недр, стоимости добычи, уровня оптовых цен промышленности на нефтепродукты и др. В качестве предела рентабельности эксплуатации нефтяных скважин был принят такой уровень себестоимости добычи нефти, который при действующих оптовых ценах промышленности на нефтепродукты полностью возмещал бы издержки производства. Для определения такого предела все нефтепромыслы и нефтеперерабатывающие заводы были сгруппированы по районам и типам (качеству) нефти, определены издержки добычи, переработки, транспортировки и сбыта и планируемая прибыль предприятий. Применительно к данной группировке были подсчитаны стоимость тонны получаемого в каждой группе набора готовых нефтепродуктов в оптовых ценах промышленности.

Анализ показал, что если из стоимости реализации нефтепродуктов вычесть издержки производства, транспортировки и сбыта, а также учесть потери нефти на всех стадиях ее переработки, то предел рентабельности добычи тонны нефти будет колебаться по районам от 17 до 40 рублей, а по отдельным особым сортам нефти, добываемым на Сахалине, — до 58 рублей.

Как отмечалось выше, разница между пределом рентабельности и уровнем себестоимости складывается не только из дифференциальной ренты, но и части прибыли (централизованного чистого дохода государства), а также из платы за использование разведанных запасов нефти, которая, по нашим подсчетам, составляет, почти 3 рубля за тонну.

Выяснилось также, что источник дифференциальной ренты не только высокая производительность части нефтяных скважин, но в большей мере высокое качество нефти. Так, если добыча высококачественной малосернистой нефти обходится на 6 рублей дороже дешевой сернистой, то излишек дохода от реализации продуктов, полученных из нефти высокого качества, составляет более 8 рублей. Следовательно, при установлении цен необходимо учитывать потребительские свойства различных сортов нефти.

Разница между индивидуальными издержками и пределом рентабельной добычи нефти по районам весьма значительна. Она больше там, где лучше качество нефти, естественные и транспортные условия. В худших условиях эта разница близка к нулю. Следовательно, рентные платежи должны быть различными для отдельных нефтепромысловых управлений, что позволит устранить множественность цен на одну и ту же нефть в местах производства, выравнять их за счет дифференцированных рентных платежей и установить единые отраслевые цены на нефть определенного качества. Это поможет ликвидировать большие различия и в уровне оптовых цен предприятий на одноименные нефтепродукты, вырабатываемые на различных заводах.

Таким образом, цены на нефть в местах производства должны быть едиными по стране и дифференцированными в зависимости от ее качества, которое оказывает огромное влияние на уровень эффективности производства и потребления нефтепродуктов. К сожалению, в подготовленном проекте цен на нефть различия ее качества не учитываются.

Установление предела экономически целесообразной добычи нефти в худших условиях наглядно показало, что в эксплуатационном фонде промышленности более 2 тысяч нефтяных скважин нерентабельны; себестоимость получаемой на них нефти превышает среднестроительную в 35—50 раз. Вместе взятые, они давали 143 тонны нефти в сутки, то есть столько же, сколько 4—5 новых скважин. Мощности электростанций, необходимых для эксплуатации нерентабельных скважин, потребляют больше мазута, чем его получалось из добытой нефти. Прекращение эксплуатации этих скважин позволило бы высвободить на промыслах Баку, Краснодар и других районов много дефицитного оборудования и металла, расходуемого на изготовление шланг, глубинных насосов, насосно-компрессорных труб, стальной арматуры.

Из сказанного ясно, что определение предела рентабельности добычи полезных ископаемых в зависимости от их качества в отношении худших природных и транспортных условий производства — одна из неотложных задач нормирования рентных платежей и ценообразования. Только таким путем можно экономически обосновать единые оптовые цены предприятий в отраслях добывающей промышленности. Изложенные выше предложения о нормировании платы за недр и дифференцированных рентных платежей при добыче нефти, газа и угля применимы, по нашему мнению, с некоторыми поправками и к другим отраслям добывающей промышленности.

Необходимо также усовершенствовать учет и планирование амортизации нефтяных и газовых скважин, так как она играет решающую роль в формировании себестоимости добычи нефти и газа. Доля амортизации скважин в себестоимости добычи нефти составляет в среднем около 40%. В то время как по капитальным горным выработкам с января 1963 года введена система амортизационных отчислений в рублях на тонну промышленных запасов, по нефтяным и газовым скважинам сохраняется устаревшая система амортизации, исходящая из единого 15-летнего срока их службы.

Эта система не увязана с запасами нефти и газа и вызывает искусственные изменения уровня себестоимости добычи, так как не учитывает, что в процессе эксплуатации производительности скважин снижается и суммарная добыча на одну скважину колеблется на больших размерах. Неодинаковы и сроки службы скважин. Поэтому сумма амортизации скважин в себестоимости добычи тонны нефти и газа изменяется на одном и том же промысле по годам, кварталам и даже месяцам и не отражает фактических результатов работы коллективов промыслов. По существу действующая система амортизации скважин создает трудности для перехода на новую систему планирования и экономического стимулирования производства.

В настоящее время разработана потонная система амортизации, позволяющая с большей точностью и при более простом учете и планировании определить ту часть стоимости скважин, которая переносится на себестоимость добычи нефти и газа при современных методах разработки недр. Обеспечивая полное возмещение стоимости скважин и финансирование их капитального ремонта, потонная система амортизации позволяет начислять на тонну извлекаемых запасов нефти и газа постоянную для каждого промысла ставку амортизации, что устраняет частые колебания и искажение уровня себестоимости добычи.

Было бы целесообразно Министерству нефтедобывающей промышленности СССР, Министерству газовой промышленности СССР и Госплану СССР рассмотреть вопрос о внедрении потонной системы амортизации нефтяных, газовых, нагнетательных и контрольных скважин.

Вопросы о плате за недр, нормировании дифференциальной ренты и потонной системе амортизации нельзя решать изолированно от мероприятий по переводу предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования. Несмотря на то что благоприятные условия добычи полезных ископаемых созданы природой, на выявление этих лучших естественных условий и их использование затрачивается значительный труд. Поэтому неправильно, на наш взгляд, весь излишек дифференциальной ренты изымать в доход государства. Одновременно с подготовкой новых оптовых цен предприятий следует разработать методические положения, которые позволили бы с помощью определенных отчислений в фонд материального поощрения сочетать интересы государства и добывающих предприятий в дополнительно увеличении поступлений в бюджет дифференциальной ренты, платы за недр и потонных амортизационных отчислений. При этом должны стимулироваться рациональная разработка недр и возможно полное и комплексное использование полезных ископаемых.

В помощь изучающим вопросы совершенствования планирования



Принцип демократического централизма и совершенствование показателей планирования

С. Фельд,

профессор Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова

Единство централизма и демократизма в планировании

Осуществляемый в настоящее время переход на новую систему планирования и экономического стимулирования знаменует собой дальнейшее развитие принципа демократического централизма, применение которого в управлении народным хозяйством предопределяется социалистическими производственными отношениями.

Единство централизма и демократизма выражается в сочетании ведущей роли социалистического государства в руководстве развитием отраслей и районов, решении общехозяйственных вопросов, проведении единой политики, в организации товарно-денежных отношений с самостоятельностью предприятий в управлении производством на началах полного хозяйственного расчета, с повышением их материальной заинтересованности и ответственности за выполнение плановых заданий.

Централизованное плановое руководство необходимо для согласования деятельности многочисленных предприятий, планомерной организации основных и разнообразных экономических связей по обмену продукцией между отраслями и районами страны, обеспечения пропорциональности в развитии всех звеньев хозяйственного организма. Целеуправление развитие социалистической экономики невозможно без еди-

ного плана. Вместе с тем хозяйственная жизнь при социализме развивается на демократических началах. «Социализм, — учил Ленин, — не создается по указам сверху. Его духу чужд казенно-бюрократический автоматизм; социализм иной, творческий, есть создание самих народных масс¹. Вовлечение народных масс в процесс управления народным хозяйством непосредственно вытекает из принципа демократического централизма. Зрелость социалистических производственных отношений во многом определяется ролью трудящихся в руководстве предприятиями, в решении вопросов, непосредственно связанных с жизнью производственных коллективов. О дальнейшем укреплении принципа демократического централизма в управлении хозяйством свидетельствует экономическая реформа.

Согласно решениям сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС и XXIII съезда партии, централизованное плановое руководство в дальнейшем будет все в большей мере сосредоточиваться на коренных вопросах экономического развития. В Директивах XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 35, стр. 57.

СССР на 1966—1970 годы четко очерчены объекты централизованного планирования; совершенствование основных народнохозяйственных пропорций; улучшение размещения производства и комплексное развитие экономических районов; обеспечение высоких темпов производства и поставок важнейших видов продукции; проведение единой государственной политики в области технического прогресса, капитальных вложений, оплаты труда, цен, прибыли, финансов и кредита; экономический контроль за эффективным использованием производственных фондов, трудовых, материальных и природных ресурсов.

Поэтому одна из важных задач экономической реформы заключается в том, чтобы освободить центральные и республиканские плановые органы, министерства от мелочной опеки и повседневной регламентации работы предприятий, сосредоточить их деятельность на изучении непрерывно растущих и изменяющихся общественных потребностей, тенденций экономического и технического развития. Опираясь на познанные потребности и применяя преимущественно экономические методы управления, центральные плановые органы должны на научной основе определять темпы и пропорции роста общественного производства. Оптимальная увязка потребностей с материальными и трудовыми ресурсами путем полного и целесообразного использования последних будет все в большей мере определять содержание плановой работы органов хозяйственного управления. Экономические методы руководства в значительной мере заменят административные. Повысится роль Госплана как единого союзно-республиканского центра, координирующего деятельность отраслевых и территориальных хозяйственных подразделений.

Усиление координирующей роли централизованного планирования в процессе проведения экономической реформы сопровождается реорганизацией деятельности предприятий на началах полного хоорасчета, расширения их прав в оперативном управлении производством. Это две стороны единого процесса. Принцип демократического централизма требует органического соединения еди-

ного государственного планирования с развернутым хозяйственным расчетом, централизованного отраслевого управления с широкой хозяйственной инициативой, единоначалия с повышением роли производственных коллективов.

Общность интересов государства, предприятий и занятых на них работников не исключает возможности возникновения определенных противоречий. Однако в условиях социалистических производственных отношений эти противоречия не носят антагонистического характера. Правильное распределение доходов, отвечающее интересам государства, предприятий и трудящихся, четкое разграничение прав и обязанностей между звеньями хозяйственного руководства позволяют в повседневной практике найти наиболее целесообразные пути и формы решения возникающих противоречий. В этих целях особенно необходимо учитывать и анализировать опыт, накопленный по мере перехода предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования.

Как известно, введение полного хозяйственного расчета требует от каждого предприятия оперативного соизмерения затрат на производство с его результатами, возмещения вынужденной реализации продукции и услуг всех расходов, рентабельной работы. Отношения между предприятиями при этом строятся на принципе взаимной материальной ответственности, что позволяет им контролировать друг друга, проверять выполнение обязательств, предусмотренных договорами.

Полный хозяйственный расчет непосредственно связан с системой экономического стимулирования производства. Для повышения эффективности этой системы распределение прибыли становится в зависимости от результатов производственной деятельности предприятий, от выполнения ими количественных и в особенности качественных показателей плана. Помимо прибыли для поощрения эффективной их работы широко используются такие экономические рычаги, как цены, кредит, формы оплаты труда, премии и т. п. При их помощи деятельность предприятий направляется на достижение целей, поставленных государственным планом.

Введение полного хозяйственного расчета сопровождается значительным расширением прав предприятий. Согласно Положению о социалистическом государственном производственном предприятии, расширены их права в области использования закрепленного за ними имущества. Неукрепленному материальным ценностям могут быть проданы другим организациям в случае отказа вышестоящего органа от их перераспределения, а выручка остается в его распоряжении и направляется в фонд развития. Доходы от продаж излишних запасов сырья, материалов и топлива направляются на пополнение оборотных средств, возможности использования которых также значительно расширены.

Предоставлены дополнительные права и в области использования амортизационного фонда: за счет амортизационных отчислений, направляемых в фонд развития производства, предприятия могут модернизировать и приобретать новое оборудование, финансировать мероприятия по совершенствованию организации производства и труда, улучшить качество продукции, снизить ее себестоимость. Благодаря полученной свободе в маневрировании основными и оборотными средствами расширились возможности предприятий в области технического прогресса. Значительно расширены права предприятий в вопросах организации труда и заработной платы. В пределах установленного им фонда зарплат они могут выбирать форму оплаты труда (сдельную, повременную, аккордную), определять условия и показатели премирования различных категорий работников.

В соответствии с требованиями полного хоорасчета предприятия наделяются большими правами в области планирования производства. Многие показатели плана, которые в прошлом разрабатывались вышестоящими организациями, теперь самостоятельно рассчитываются и принимаются предприятиями. Изменились утвержденные плановых заданий может производиться вышестоящим органом в исключительных случаях с ведома предприятий.

В разработанных нормативных актах и методических положениях определяются функции, права и обязанности органов хозяйственного управления и

предприятий. Проводимые меры призваны на основе принципа демократического централизма укрепить единство народнохозяйственного планирования, хозяйственного расчета и экономического стимулирования. В прошлом связь этих сторон социалистического хозяйствования была серьезно нарушена.

В постановлении сентябрьского (1965 год) Пленума ЦК КПСС отмечалось, что хоорасчет на предприятиях носит во многом формальный характер, не создана должная материальная заинтересованность работников в улучшении общих итогов производства; работа предприятий регламентируется большим числом установленных сверху показателей, а их самостоятельность необоснованно ограничена; административные методы в руководстве хозяйством преобладают над экономическими.

Указанные недостатки можно причислить к субъективным порядкам во многом были вызваны особенностями исторического развития нашей страны. Коренная перестройка неметроуровневых пропорций в пользу тяжелой промышленности, вызванная форсированной индустриализацией и послевоенного восстановления народного хозяйства потребовали усиления механизма централизованного перераспределения преобладающей части материальных, трудовых и денежных ресурсов, детального определения номенклатуры продукции в общегосударственных планах, жесткого регламентирования фондов материально-технического снабжения и т. п. Оперативно-хозяйственная самостоятельность предприятий в этих условиях была ограничена, возможность материального поощрения работников лимитировалась недостатком предметов потребления, отставанием сельского хозяйства, товарно-денежные отношения не получили должного развития. Административные ограничения, сковывавшие инициативу предприятий, недостаточная действенность механизма хозяйственного расчета и экономического стимулирования сказались на развитии производительных сил страны, вступили в противоречие с задачами повышения эффективности общественного производства. Поэтому возникла необходимость в проведении экономической реформы.

Реформа, постепенно охватывающая все стороны хозяйственной жизни, описывая на глубине изменения в экономике страны. Среди них решающая роль принадлежит наметившемуся производственному пропорции общественного производства путем ускорения темпов развития сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, а также отраслей тяжелой промышленности, производящих предметы длительного пользования для населения, резкого расширения сферы бытового обслуживания. Постепенное обмеление темпов развития первого и второго подразделений общественного производства обеспечит опережающий рост рыночных фондов по сравнению со спросом населения, создаст предпосылки для увеличения фонда материального поощрения и снижения в перспективе цен, повысит покупательную силу рубля. Всемерное укрепление денежного механизма управления народным хозяйством — важное условие дальнейшего развертывания товарно-денежных отношений, внедрения полного хозрасчета, повышения действительности экономических рычагов в организации производства и распределения (цены, прибыли, кредита, премий и т. д.).

Переход на новую систему планирования требует улучшения экономического обоснования директивных заданий, доводимых до предприятий, их полной взаимозависимости. В новых ус-

ловиях определение плановых заданий по достигнутому уровню неизбежно, так как в этом случае отстающие предприятия, неохотно использующие свои возможности, будут наделены значительными фондами вознаграждения, что ослабит их усилия в мобилизации резервов производства. И, напротив, передовые предприятия, в значительной мере исчерпавшие свои резервы, станут испытывать серьезные трудности при оформлении поощрительных фондов.

Обрат работы по-новому показала, что хозрасчет предприятий должен быть дополнен хозрасчетом объединений и главных министерств. В настоящее время органы хозяйственного управления не несут надлежащей материальной ответственности за выполнение планов подчиненных им предприятий, экономически не заинтересованы в улучшении результатов их работы. Незавершенность системы хозяйственного расчета приводит в ряде случаев и принятию безответственных решений, частому изменению директивных заданий (иногда после истечения планового периода), неадекватному изъятию средств у предприятий, необоснованному пересмотру условий материально-технического снабжения и т. п. Новая система планирования и экономического стимулирования требует взаимной ответственности всех звеньев хозяйственного управления — от предприятий до министерств — на началах полного хозрасчета.

Совершенствование системы плановых показателей

Работа по-новому связана с коренной перестройкой показателей планирования, совершенствованием экономических отношений на основе демократического централизма.

Экономические показатели, как известно, содержат качественную характеристику и количественное измерение определенных видов хозяйственной деятельности и ее результатов, а плановые определяют целепараллельное развитие этой деятельности, рубрики, которые должны быть достигнуты в текущем или перспективном периоде. В совокупности же показатели народнохозяйственного плана, представляя систему, отражающую связи и внутренние зависимости процесса производства, распре-

деления и потребления, должны быть построены экономически обоснованно. Поэтому система показателей строится так, чтобы в ней нашли отражение не только плановые задания, но способы их выполнения. Например, задание по росту грузооборота подразделяется в государственном плане мерками по ускорению оборота вагона, обновлению локомотивного парка, расширению пропускной способности дорог и т. п. Все эти мероприятия планируются и учитываются с помощью соответствующих показателей. Характерные черты, присущие показателям плана, в процессе экономической реформы получают дальнейшее развитие.

Плановые показатели подразделяются

на количественные и качественные, натуральные и стоимостные.

Количественные отражают главным образом результаты хозяйственной деятельности предприятия, отрасли, народного хозяйства в целом — выпуск продукции, объем капитальных работ, товарооборота и т. п. В новых условиях наивысшим количественным показателем становится объем реализованной продукции.

Качественные показатели, например нормы использования оборудования, сырья, материалов, топлива, производственных труда, себестоимости и т. п., характеризуют пути достижения конечных результатов производства, условия и факторы экономического развития, уровень хозяйственного руководства. Они, как правило, отражают экономическую и техническую эффективность производственной деятельности. В новых условиях возрастает значение качественных показателей; их изучение — главный источник дальнейшего роста производства, повышения его эффективности.

Натуральные показатели характеризуют материально-вещное содержание процесса общественного воспроизводства. При помощи их улавливается производство и потребление конкретных товаров, организуется кооперирование отраслей и предприятий, разрабатываются материальные балансы, определяется качество продукции. Иное название имеют стоимостные показатели. Они характеризуют затраты общественного труда, его экономико. Так, сэкономленное благодаря росту производительности труда рабочее время общенно отражается в показателях себестоимости и прибыли.

В настоящее время задача координации натуральных и стоимостных показателей приобретает первоочередное значение. Перевод предприятий на новую систему требует всесторонней uwagi в народнохозяйственном плане денежных доходов населения и товарных фондов, показателей денежного накопления и производственной программы машиностроения, промышленности строительных материалов и т. д. Количественные и качественные, натуральные и стоимостные показатели — своего рода строительный материал при составлении

отраслевых и территориальных планов. От их взаимозависимости по многим зависит обоснованность заданий народнохозяйственного плана, единство отраслевого и районного аспектов процесса общественного воспроизводства.

Глубокие экономические преобразования требуют нового подхода к решению одной из сложнейших методологических проблем социалистического планирования — координации показателей плана развития предприятия, отрасли и народного хозяйства. Единство этих показателей не может быть достигнуто механически, путем включения в народнохозяйственный и отраслевой планы множества показателей, характеризующих специфические стороны развития различных производств, необходимую номенклатуру продукции, нормативы использования различных видов оборудования, сырья и материалов. При таком подходе народнохозяйственный план превратился бы в сплошную цифру, за которыми не видны были бы задачи, решаемые в том или ином периоде. При централизованном планировании всех количественных и качественных показателей, присутствующих в отраслях, производствам и технологическим процессам, была бы сконцентрирована деятельность предприятий и организаций, поскольку каждый из них отражает определенный вид хозяйственной деятельности.

Единство показателей планирования носит не механический, а диалектический характер, они должны не повторять, а предопределять показатели развития отраслей и предприятий, быть в достаточной степени обобщающими. При доведении заданий государственного плана до исполнителей он конкретизируется, детализируется с помощью количественных и качественных, стоимостных и натуральных показателей, применительно к конкретным отраслям и отдельным предприятиям. Такой подход к построению показателей обеспечивает единство между движением совокупного общественного продукта и кругооборотом средств на отдельных предприятиях, полностью отвечает целям проводимой хозяйственной реформы.

Показатели народнохозяйственного плана отражают основные, главные

направления развития экономики страны. К числу их относятся совокупный общественный продукт с разделением его на стоимость средств производства и стоимость предметов потребления; национальный доход, с выделением из него фонда потребления и фонда накопления; объем и направления капитальных вложений; динамика основных и оборотных фондов; продукция промышленности, сельского хозяйства; грузооборот транспорта; объем товарооборота; социально-культурное строительство в отраслевом и региональном разрезе и т. д. В перечисленных и других показателях выражаются хозяйственно-политические задачи государственного плана.

С выделением новых экономических задач появляются новые плановые показатели. Так, при составлении пятилетнего плана на 1966—1970 годы впервые разработаны и включены в формы плана показатели, характеризующие технико-экономический уровень развития отраслей и качество продукции в сравнении с мировыми стандартами. В этих формах отражены производительность, точность, габариты, удельный расход энергии, надежность и долговечность, коэффициенты стандартизации, нормализации и унификации, трудоемкость, коэффициент использования прогрессивных процессов и материалов и др.

Расширение прав предприятий, отвечающее принципу демократического централизма, вызвало сокращение круга директивных показателей, доводимых до предприятий, изменение критериев оценки их работы. До предприятий доводятся директивные задания по объему реализованной продукции, прибыли, рентабельности, номенклатуре важнейших изделий, фонду заработной платы, платежам в бюджет и ассигновкам на бюджет, объему централизованных капитальных вложений и вводу в действие основных фондов и производственных мощностей, внедрению новой техники и материально-техническому снабжению сырьем, материалами и оборудованием, осуществляемому в централизованном порядке. Все остальные показатели разрабатываются самими предприятиями и используются вышеупомянутыми организациями в качестве

расчетных материалов и составления отраслевых и народнохозяйственных планов.

Каковы же преимущества новой системы директивных заданий, определяющей работу предприятий? Прежде всего органическое соединение государственных интересов с интересами предприятий и их коллективов. Новые показатели, например показатели реализации и номенклатуры важнейших видов продукции, направляют усилия предприятий на полное и всестороннее удовлетворение общественных потребностей, повышают их ответственность и материальную заинтересованность за выполнение принятых обязательств.

Акт реализации подтверждает объективную необходимость продукции, а ее номенклатура — соответствие состава продукции заранее выявленным потребностям. Вместе с тем эти показатели характеризуют конечные результаты производства, носят обобщенный характер и поэтому не связывают инициативу предприятий в изыскании наиболее эффективных путей достижения этих результатов. Они сами определяют численность и состав работников, условия оплаты труда и премирования, показатели производительности труда, использования оборудования и сырья, затраты на производство и т. д. Тем самым предприятия получают значительную свободу в выборе средств для выполнения государственных заданий.

Реорганизация производственной деятельности на началах полного хозрасчета существенно меняет соотношение между директивными и расчетными показателями, отряжая то новое, что возникает в компетенции предприятий и органов хозяйственного управления. Проводимые преобразования усиливают значение расчетных показателей, самостоятельность определяемых предприятиями, повышают их роль в обосновании полученных директивных заданий. Так, обобщенный стоимостный показатель реализации должен быть полностью подтвержден договорными обязательствами и расшифрован по всей номенклатуре поставленной потребителями продукции. Установленный в плане объем реализации необходимо далее обосновать расширением производственных мощностей и улучшением их использо-

вания, мероприятиями по эффективному использованию материальных и трудовых ресурсов.

Директивный показатель прибыли обосновывается расчетами по снижению себестоимости, рентабельности — уменьшением фондоемкости продукции, заработной платы — снижением трудоемкости изделий и т. д. При этом предприятие само определяет, в какой мере директивные задания должны быть достигнуты за счет учета значения того или иного расчетного показателя.

Новые показатели усиливают плановое начало в развитии народного хозяйства, а система экономического стимулирования построена таким образом, чтобы заинтересовать предприятия в принятии повышенных планов. Отчисления в поощрительные фонды за выполнение плановых заданий установле-

Показатели эффективности производства

Результаты производственной деятельности оцениваются **стоимостными** показателем объема реализованной продукции в действующих оптовых ценах и **натуральным** показателем выпуска важнейших видов продукции с характеристикой ее качества, а **экономическая эффективность** производства — **показателями прибыли и рентабельности**. Все эти показатели лежат в основе существующей системы материального стимулирования.

Сущность **показателя реализованной продукции** заключается в том, что в нем производство и общественная потребность в материальных благах увязываются в единое целое. Перевы или затруднения в процессе реализации означают нарушение в определенном звене экономической связи процесса производства, распределения, обращения и потребления; взаимозависимость фаз общественного воспроизводства — залог бесперебойной реализации продукции.

В процессе реализации со стороны потребителей осуществляется непрерывная проверка количества, качества и стоимости произведенной продукции, которая носит хозрасчетный характер. Она осуществляется при помощи хозяйственных договоров, связывающих многочисленные поставщиков и покупате-

ли на 30—40% выше, чем за их поревождение. В отличие от прежней практики, когда резервы производства зачастую сознательно преуменьшались, у предприятий теперь возник стимул к разработке напряженных планов. Не случайно предприятия, переведенные на новую систему планирования, потребовали увеличения планов по объему реализации продукции и по прибыли. Это неизбежное явление в практике планирования. В ходе экономической реформы изменится соотношение между директивными заданиями и окончательно принятыми показателями государственного плана. Последнее, как показывает опыт, будет заметно превышать контрольные цифры, доводимые до предприятий в качестве ориентиров для разработки производственных планов.

Нарушение договорных обязательств влечет за собой применение соответствующих санкций.

Через выполнение планов реализации проверяется экономическая обоснованность темпов и пропорций развития производства, предусмотренных в государственном плане. Нарушение пропорциональности неизбежно приводит к затовариванию одними видами продукции или дефициту других ее видов. В первом случае затрудняется сбыт, во втором — не удовлетворяется спрос; процесс реализации неизбежно затрудняется. Для своевременного предупреждения подобного рода нарушений необходимо в государственных планах обеспечить сопереженность в темпах развития отраслей, правильное распределение материальных и трудовых ресурсов между ними, которое должно соответствовать масштабам и структуре общественных потребностей в средствах производства и предметах потребления.

Опыт предприятий, переведенных на новую систему планирования, показывает, что показатель реализации продукции оказывает организующее влияние на ритм производственного процесса. Своеременная отгрузка продукции потребителям требует составления и строго соблюдения суточного графика производства предусматриваемого по ценам

выпуск деталей, подачу комплектов и узлов на сборку и т. п. Работа по точным графикам способствует планированию организации связей по материально-техническому снабжению, обеспечивает необходимый производственный ритм не только у поставщиков, но и у потребителей продукции.

Дальнейшее усиление роли показателя реализации продукции в оценке хозяйственной деятельности предприятий и эффективной организации производственных связей между ними требует укрепления договорной и платежной дисциплины. В этих целях необходимо поднять значение базисного контроля за своевременной оплатой счетов за поставленную продукцию. В настоящее время разрабатываются меры по повышению ответственности поставщиков и потребителей за соблюдение договорных обязательств, будет увеличен размер санкций за их нарушение.

Введение в хозяйственную практику новых показателей требует дальнейшего совершенствования методологии планирования. Для этого имеются необходимые предпосылки. Социалистические производственные отношения позволяют заранее познать общественные потребности, направить их развитие в нужном направлении и тем самым обеспечить каждому предприятию возможность бесперебойной реализации продукции. По этому вопросу исследования и выявления разнообразных и изменяющихся потребностей в продукции, рассчитывающей сотни тысяч наименований, должны повседневно заниматься все звенья хозяйственного аппарата — от Госплана до предприятий. При этом проблема реализации в соответствии с функциями органов управления должна изучаться на различных уровнях.

В компетенцию централизованного планирования входит изучение тенденций технического прогресса и экономического развития, определяющих масштабы, структуру и изменение общественных потребностей и средств для их удовлетворения в самом общем виде, в разрезе главных подразделений производственной и непроизводственной сферы, укрупненных отраслей хозяйства и основных районов страны. В связи с этим при разработке народнохозяйственного плана следует выявлять общие

условия реализации общественного продукта применительно к конкретным условиям определенного периода. В соответствии с выявленными потребностями определяется объем совокупного общественного продукта, а также его распределение на фонд возмещения, накопления и потребления. При этом баланс общественного продукта и фондов, образуемых на его основе, выступает как важнейшее условие реализации продукции на предприятиях. Однако оно носит предварительный характер. Окончательное завершение процесса реализации требует детального изучения потребностей по всей обширной номенклатуре продукции, организации прямых производственных связей.

В новых условиях все возрастающее значение приобретает изучение потребительского спроса населения, рыночного механизма реализации товаров. Предвидение будущих потребностей основывается на объективных зависимостях между ростом доходов и изменением объема и структуры спроса. Изучение этих зависимостей позволяет установить степень возрастания спроса на различные рода производственные и промышленные товары на единицу роста дохода, определить показатели эластичности потребления. Речь идет о плановом выявлении будущего спроса, поскольку последний во многом зависит от директивных заданий в области производства, заработной платы и т. п. Направление его может быть изменено при помощи политики доходов, соотношения цен и других экономических рычагов. В этом отношении у централизованного планирования имеются большие возможности; дело за умелым их использованием.

Плановая организация процесса реализации товаров связана с дальнейшим совершенствованием базисного метода планирования. Обмен результатами производственной деятельности в масштабах отраслей хозяйства и районов страны, на наш взгляд, требует разработки народнохозяйственного баланса реализации продукции. От материального баланса он должен отличаться стоимостным выражением экономических процессов; продукция в нем учитывается на основе действующих цен. От сводного баланса межотраслевых связей баланс реализации отличается тем, что

его номенклатура должна строиться в ведомственном разрезе, то есть наряду со специализированной продукцией охватывать и непрофильные для данного министерства изделия. Такое построение баланса позволит выявить масштабы и структуру товарного обращения между министерствами и послужит основой для дальнейшей конкретизации этих показателей в планах предприятий соответствующих министерств.

Для совершенствования показателей реализации продукции непроизводственного назначения в практику перспективного и текущего планирования необходимо ввести составление дифференцированного по социальным группам и заработкам баланса денежных доходов и расходов населения.

В новых условиях значительно расширены права предприятий в планировании **номенклатуры продукции**. Наряду с директивными заданиями, определяющими основной ассортмент, предприятия самостоятельно определяют выпуск многих изделий на основе заказов потребителей. Возникла задача увязки показателей реализации, устанавливаемого сверху, с номенклатурой продукции, фактически определяемой предприятием. О необходимости этого говорит опыт ряда предприятий, переведенных на новую систему планирования.

Планирование номенклатуры продукции должно быть всесторонне обосновано мерами по улучшению качества изделий, поскольку успешная их реализация во многом зависит от конструктивных данных, долговечности, внешнего вида и других показателей, характеризующих потребительскую ценность товаров. От номенклатуры продукции зависит ее трудоемкость, фондоемкость, себестоимость и рентабельность. Сдвиг в ассортименте могут вызывать различные изменения этих показателей. Например, возрастание фондоемкости изделий может сопровождаться уменьшением их трудоемкости. Общественная возможность такого движения показателей производственной деятельности требует тщательной увязки ассортимента продукции с изменением материальных и трудовых затрат, себестоимости и в особенности рентабельности производства. Интересы увеличения прибыли и рентабельности не должны входить в противоречие с за-

планированной номенклатурой продукции; от последней зависит пропорциональность общественного производства. Для соблюдения планового ассортимента продукции большое значение имеет и совершенствование системы ценообразования, соотношение цен на различные, особенно взаимозаменяемые, товары.

Для предприятий, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования, **прибыль** и **рентабельность** стали основными показателями, характеризующими эффективность производства. Они более полно отражают соотношение между затратами на производство и его результатами. Прибыль, получаемая от реализации товаров, зависит от соотношения индивидуальной себестоимости изделия и цены его. Через механизм прибыли осуществляется повседневный контроль над затратами труда, проверяется соответствие этих затрат общественно необходимой норме. В анализе прибыли получают общественное признание не только затраты на единицу произведенной продукции, но и на весь ее объем. Если продукция выпущена в избыток, то продажа ее крайне затруднена и прибыль, воплощенная в ней, не реализуется. Такое положение имеет место при сверхплановом выпуске продукции, потребности в которой удовлетворены, или же при неправильном определении в планах объема и структуры общественных потребностей. Таким образом, показатель прибыли в реализации продукции взаимосвязан.

Преимущество показателя прибыли выражается в том, что в нем находят обобщение и конечное отражение количественные и качественные стороны производственной деятельности предприятия. Размер полученной прибыли предопределяется, с одной стороны, результатами производства — количеством, ассортиментом и качеством реализованной продукции, с другой, — затратами на ее производство. Последние в свою очередь обусловлены показателями использования сырья, материалов, топлива и энергии, оборудования, рабочей силы, организационно-технологического процесса. Таким образом, промежуточные показатели, отражающие специфические стороны процесса производства и реа-

лизация товаров, получают свое конечное выражение в величине прибыли.

Еще более обобщающий характер носит показатель **рентабельности**. Помимо факторов, определяющих величину прибыли, он отражает эффективность использования основных фондов и оборотных средств, фондоемкость продукции, то есть характеризует эффективность как текущих, так и долговременных (капитальных) вложений. Заинтересованность в росте рентабельности заставляет предприятие отказываться от неэффективных капитальных вложений, продавать ненужное оборудование, ускорять оборачиваемость оборотных средств. Повышение эффективности работы предприятий стимулируется тем, что показатель рентабельности в значительной мере определяет размер социальных фондов.

Экономическая реформа расширяет свободу маневрирования средствами, стимулирует поиски эффективных спо-

собов достижения намеченных рубежей. В зависимости от конкретных условий коллективы предприятий избирают разные пути выполнения директивных заданий. Конечные показатели прибыли и рентабельности в трудоемких отраслях (добыча угля, лесозаготовки и т. д.) достигаются главным образом путем повышения производительности труда; в материалоёмких (легкая, пищевая, химическая промышленность и т. д.) — за счет улучшения норм расхода сырья, замены природных материалов синтетическими; в фондоемких отраслях (электроэнергетика, нефтедобывающая промышленность и т. д.) — на основе максимального съема продукции с каждой единицы оборудования.

В учете местных условий, в разнообразии применяемых средств и путей повышения экономической эффективности производства проявляется действие принципа демократического централизма в управлении хозяйством.

КРАТКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ К ТЕМЕ

1. В. И. Ленин — Первоначальный вариант статьи «Очередные задачи Советской власти». Полн. собр. соч., т. 36.
2. В. И. Ленин — Об едином хозяйственном плане. Полн. собр. соч., т. 42.
3. В. И. Ленин — О придании законодательных функций Госплану. Полн. собр. соч., т. 45.
4. Программа Коммунистической партии Советского Союза. Часть вторая, раздел I. Политиздат, 1964.
5. Постановление Пленума ЦК КПСС от 29 сентября 1965 года «Об улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства». «Правда», 1 октября 1965 года.
6. Директивы XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы. Политиздат, 1966.
7. Л. И. Брежнев — Отчетный доклад Центрального Комитета КПСС XXIII съезду КПСС. Политиздат, 1966.
8. А. Н. Косыгин — Директивы XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР на 1966—1970 годы (доклад и заключительное слово на XXIII съезде КПСС). Политиздат, 1966.
9. Пояснение о социалистическом государственном производственном предприятии. М., 1966.
10. Л. Леонтьев — Ленинские принципы хозяйственного строительства. «Коммунист», 1966 г., № 6.
11. А. Вачуриш — Актуальные проблемы хозяйственной реформы. «Коммунист», 1966 г., № 11.
12. Ввести новую систему, совершенствовать показатели планирования. «Плановое хозяйство», 1966 г., № 7.
13. П. Крылов, Л. Ротштейн, Д. Царев — О порядке и условиях перехода к новой системе. «Плановое хозяйство», 1966 г., № 4.



Ценообразование в тяжелой промышленности США

А. Гогоберидзе,
В. Торбин

В связи с усилением роли товарно-денежных отношений и более полным использованием закона стоимости в нашей стране углубленная разработка методологических вопросов ценообразования приобретает особое значение. Пришлось различие в использовании закона стоимости в условиях разных общественных систем предопределяет существенное отличие и в методах ценообразования. Тем не менее представляет интерес рассмотрение вопросов методологии ценообразования, динамики и уровней цен в тяжелой промышленности капиталистических стран — учет в ценах качества продукции, вопросы географии цен, франкировки и т. д.

В американской статистике существуют так называемые справочные оптовые цены и биржевые котировки. Особенность последних состоит в том, что за ними стоят реальные сделки, тогда как справочные цены зачастую носят лишь номинальный характер. По справочной цене продвигаются обычно мелкие партии товаров, и то время как крупные реализуются со скидками, предоставляемыми довольно широкому кругу покупателей. Поэтому справочные цены имеют значение лишь отравной точки; кроме того, они часто являются прекурсивными, а в ряде случаев — базисными ценами. Последние представляют собой цены товаров определенного качества, спецификации, размера, химического состава и т. п. К ним при отклонении от базисных показателей применяют специальную шкалу надбавок и скидок, в результате чего фактические цены могут существенно отли-

шаться от базисных. При изменении конъюнктуры рынка базисные и прекурсивные цены сохраняют известную стабильность, а скидки и надбавки подвергаются существенным изменениям, что приводит к росту или снижению фактических цен.

В США один и тот же товар может иметь несколько цен. Например, цены с наиболее низким уровнем применяются для определенного круга основных оптовых потребителей, заключающих долгосрочные контракты, повышенные цены — для менее крупных; максимальные — для мелких потребителей.

Порядок ценообразования в США показан на примере установления тарифов на электрическую энергию в зависимости от объема продажи в 1962 году (таблица 1).

Максимальный тариф на энергию, отпускаемую металлургической, целлюлозно-бумажной, текстильной и кожевенной отраслям, обусловлен их незначительным удельным весом (3,5%) в общем потреблении энергии. Отношение минимального тарифа к максимальному составляло в 1962 году 1:3,2. Таким образом, крупнейшие потребители получают значительную скидку со среднего тарифа, а мелкие оплачивали энергию по тарифу, превышающему средний уровень почти в 2 раза.

В ценообразовании в тяжелой промышленности США применяются следующие скидки со справочных цен:

1) в 2—3% при платеже наличными, так как публикация справочных цен относится к продаже в кредит;

Таблица 1

	Объем потребления, млрд. квт-ч	Тариф за 100 квт-ч, коп.
Вся обрабатывающая промышленность	313,9	8,99
в том числе		
химическая	90,4	5,53
металлургическая	71,3	7,02
асфальтобетонная	8,98	12,7
металлообрабатывающая	8,9	15,52
текстильная	1,7	16,44
кожевенная	0,9	17,88

2) за количество, цель которых увеличить объем закупок. Например, при заказе на сумму до 10 тысяч долларов дается скидка 3%, большую сумму — 5%, часто скидка предоставляется в конце года при достижении определенной суммы оборота;

3) общие с преysкурными цен (30—50% по отдельным отраслям) обусловлены тем, что такие цены по существу предлагаются для мелкооптовой торговли;

4) специальные (так, машиностроительным фирмам, покупающим моторы и другое оборудование на конвейер, предоставляется скидка до 25%);

5) дисконтные, которые предоставляются постоянным посредникам в реализации товара, в частности при продаже автомобилей они составляют до 25%;

6) сезонные (за покупку до наступления сезона, например, по сельскохозяйственным удобрениям они достигают 15%);

7) экспортные.

При анализе уровня и соотношений оптовых цен в капиталистических странах нужно иметь в виду различную систему расчетов за транспортировку грузов. Условно ее в США, Англия и других капиталистических странах и способы включения в оптовые цены весьма разнообразны.

Существуют следующие основные типы оптовых цен: ФАС — продавец обязан доставить за свой счет груз к борту судна (вагона); FOB — продавец обязан доставить за свой счет товар на судно или в вагон; СИФ — в цену включаются расходы по доставке и транспортировке.

Как правило, в США большинство средств производства поставляется на рынок по ценам FOB, то есть стоимость доставки до пункта потребления в цену не включается, а оплачивается покупателем исходя из дальности провоза. Цены СИФ применяются на импортные товары в те изделия, которые производитель доставляет до пункта потребления. В Англии, например, это лесопроизводство, в США — некоторые цветные металлы и т. д.

Особенностью методологии ценообразования в американской промышленности является наличие по большинству товаров двух систем оптовых цен, обусловленных различными способами франшировки грузов, — «базисных пунктов» и «фоб-завода». Процесс ценообразования в условиях системы «базисных пунктов» характеризуется двумя важнейшими чертами.

Во-первых, базисные цены во всех базисных пунктах фактически одинаковы, а величина их определяется «лидером»¹. Так, в металлургической промышленности США такой лидер цен — «Юнайтед стейл», в автопроме — «Дженерал Моторс», в химии — «Дюпон» и т. д. Прочие компании устанавливали цены, ориентируясь на цены «лидера», со стандартными отклонениями в зависимости от расстояния или различий в качестве продукции. Установленная «лидером» цена остается неизменной в течение определенного периода, несмотря на изменения в спросе и в издержках, то есть является монополийной.

В основе ее лежат максимально высокие

издержки производства на технически отсталых предприятиях. При установлении монополийных цен исходят, как правило, из степени загрузки предприятий на 80%. Таким образом, хроническая неолуговая производственных мощностей предприятий является нормой, закладываемой в калькуляцию.

Во-вторых, для системы базисных пунктов характерен особый способ включения в цену транспортных расходов. Уровень цен в местах потребления каждой рыночной зоны складывается из цены в базисном пункте этой зоны и стоимости доставки груза железнодорожным транспортом от базисного пункта до потребителя независимо от фактического места отгрузки товара и фактических транспортных расходов. В результате цена для потребителя всегда постоянна, как бы ни менялись поставщики продукции.

В то же время подобное постоянство цен не означает их равенства для различных в географическом отношении потребителей. Чем дальше расположен покупатель от базисного пункта, тем выше для него цена (на величину стоимости провоза товаров железнодорожным транспортом от этого пункта).

Когда товары перевозятся автомобильным или водным транспортом, потребитель оплачивает цену базисного пункта и железнодорожный фракт от него до потребителя. Даже в тех случаях, когда поставщик и покупатель расположены в одной местности, отдаленной от базисного пункта, и транспортные расходы отсутствуют, с потребителя высчитывается фиктивная стоимость провоза железнодорожным транспортом от базисного пункта (так называемый «призрачный фракт»). В данном случае поставщик получает транспортную плату.

При такой географии цен автоматически устраняются нерациональные перевозки: если продавец, расположенный вне базисного пункта, повезет товар в направлении к базисному пункту, то цена, которую он может получить с покупателя, будет уменьшаться в прямой пропорции с возростанием его фактических транспортных расходов. А если поставщик, расположенный в базисном пункте, повезет товар каким-либо другим путем, то с покупателя он получит цену, включающую железнодорожный фракт по кратчайшему расстоянию от базисного пункта.

Число базисных пунктов, а соответственно и рыночных зон в отрасли зависит от объемов производства, а также от места расположения производителей и потребителей продукции. Как правило, в отраслях существует система множества базисных пунктов. На границах рыночных зон цены устанавливаются едиными для отдельных пунктов. Согласованность цен на границе рыночных зон, где цены для потребителей наиболее высоки, достигается путем регулирования уровня цен в базисных пунктах. В этих случаях ренту в зависимости от местоположения могут получать не только отдельные производители по их отношению к базисному пункту своей рыночной зоны, но и производители целых рыночных зон по отношению к другим зонам.

Система цен базисных пунктов была распространена в США в 30—40-х годах на продукцию металлургии, строительных материалов, рад, отраслей машиностроения, химии, лесной, пищевой промышленности и др. В последние 10—15 лет многие американские монополии стали отказываться от такой системы ценообразования в первую очередь в связи с широким развитием системы государственных заказов и обеспеченностью сбыта продукции. Они переходят на систему цен «фоб-завода», что увеличивает множественность цен на одну и ту же продукцию.

В экономике капиталистических стран, в частности США, наблюдается тенденция к повышению цен, обусловленная воздействием на цены монополий и инфляционными силами. Несмотря на изменения в стоимости товаров, происшедшие под влиянием роста производительности труда, увеличения норм эксплуатации, технических и технологических сдвигов, рационализации производства, общий уровень цен повышается. Одна из основных причин этого — растущая гошка вооружений. Кроме того, определенное влияние на этот процесс оказывает массовое обновление основного капитала после второй мировой войны и связанный с этим своеобразный бум капиталовложений.

Движение оптовых цен по стадиям обработки в промышленности США характеризуется данными таблицы 2.

Из данных таблицы 2 видно, что в 1940 по 1945 год цены на сырье повысились на 27,3 пункта. Реакция на это смежных отраслей последовала лишь в следующем пятилетии: цены на полуфабрикаты и

¹ Базисный пункт может и не быть местом производства товара. До 1924 года единственным базисным пунктом в черной металлургии США был Питтсбург. С 1924 по 1948 год в этой отрасли действовала система множественных базисных пунктов.

Таблица 2
(1957—1959 годы = 100)

	1940 г.	1945 г.	1950 г.	1955 г.	1960 г.	1962 г.	1963 г.	Удельный вес ступи в 1963 г., %
Все товары	43,0	57,9	86,8	93,2	100,7	109,6	102,5	—
в том числе								
сырье для дальнейшей переработки	43,7	71,0	104,2	96,7	96,6	97,1	98,9	11,35
Полуфабрикаты и запасы	41,2	40,9	83,0	93,0	101,0	100,2	102,2	42,6
Готовые изделия	46,1	57,6	85,5	92,5	101,4	101,7	103,6	46,05

зависимости выросли на 33,1, а из готовые изделия — на 27,9 пункта. После этого выравнивания цен по стадиям обработки намечалась устойчивая тенденция их относительного снижения на сырье и повыше-

ния на полуфабрикаты, запасы и готовые изделия, причем цены на последние растут более высокими темпами.

Движение цен за 1940—1964 годы по отраслям тяжелой промышленности США характеризуется данными таблицы 3.

Таблица 3
(1957—1959 годы = 100)

	Годы						
	1940	1945	1950	1955	1960	1962	1965
Топливо и электроэнергия	53,2	62,3	90,2	94,5	99,6	100,2	98,9
Продукты							
химия	51,6	64,2	87,5	96,9	100,2	97,5	97,4
машиностроения	44,2	47,8	72,6	85,8	102,4	102,3	103,7
металлургии	41,4	43,4	72,7	90,0	101,3	100,0	105,7
бумажной промышленности	44,3	50,5	74,7	91,1	102,0	102,6	104,1
Строительных материалов	51,2	58,1	78,6	91,3	101,4	101,8	101,9*
Резиновые изделия	55,3	68,5	88,2	99,2	99,9	93,3	92,9

* Данные за 1964 год.

Как видно из данных таблицы 3, движение цен в промышленности США по отдельным укрупненным отраслям происходило весьма неравномерно. Еще большие разрывы наблюдаются внутри отраслей. Так, внутри топливно-энергетического комплекса цены на уголь снижались по сравнению с базисным периодом на 3,5%, между тем как на газовое топливо они возросли на 24,1%.

Устойчивая тенденция к повышению цен характерна для машиностроения. Причем наиболее быстро (примерно на 15% по сравнению с базисным периодом) растут цены на сельскохозяйственные машины. Внутри химической промышленности наблюдается рост цен на удобрения — на 3,5% и снижение на химические товары

для промышленности — на 5,0%. Цены на чугун и сталь остались почти без изменения, а на цветные металлы возросли на 15,2%. Это свидетельствует о положении конкурентоспособности химической промышленности по сравнению с металлургией.

Уроста и соотношения цен на уголь, нефть и газ были следующими (таблица 4):

При средней цене тонны угля на месте производства в 1964 году 5 долларов цена за тонну антрацита составляла 9,2\$, а коксующихся углей — 4,96 доллара, то есть соотношение цен равнялось 1,89:1, а в пункте потребления — 2:1. Причем в структуре добычи угля в 1964 году на

Таблица 4
(в руб. за тонну усредненного топлива)*

	Уголь	Нефть	Газ
На месте производства	5,1	13,3	3,8
потребления	7,9	14,6	12,9

* Онтовые цены в долларах пересчитаны в рубли исходя из официального валютного паритета.

коксующихся углей падало более 95%. В 1964 году цены на нефть франко-скважина были: в США — 19,2 рубля, в Англии — 15,6, в Кувейте — 10,6, в Венесуэле — 18,6, в Саудовской Аравии — 11,9 рубля за тонну.

Более высоким, чем в других странах, уровень цен на нефть в США связан прежде всего с большими затратами на геологическую разведку. Например, стоимость разведки тонны нефти в 1962 году в странах Ближнего и Среднего Востока составляла 2 доллара, на Дальнем Востоке — 5,6, в Африке — 7,7, в Венесуэле — 8,56, в Канаде — 8,82 и США — 10,15 доллара.

В 1964 году уровень и соотношения оптовых цен на нефтепродукты были следующими: на автомобильный — 38,4, дизельное топливо — 28,8, малосерийный мазут — 14,6 доллара за тонну; а % к цене дизельного топлива соответственно — 133, 100, 51.

Важная и все возрастающая роль и топливной промышленности США принадлежит газу. На его долю в топливном балансе в 1964 году приходилось более 37%. Уровень оптовых цен на газ, отпускаемый различным потребителям, в 1964 году был следующим: в среднем — 16,2, в промышленности — 8,6, в торговле — 24,7, население — 34 рубля за 1000 кубометров при ценностном коэффициенте соответственно 1; 0,55; 1,54; 2,04.

Разликие в ценах на газ по категориям потребителей объясняются, во-первых, раз-

ной оценкой отдельных сторон потребительских свойств газа. Основная часть его потребляется промышленностью в качестве не топлива, а химического сырья, что обуславливает более низкий уровень цен, чем при использовании газа на топливо. Кроме того, для промышленности характерно более равномерное и массовое использование газа, чем для других потребителей.

На уровень конечных цен на газ, отпускаемый населению, большое влияние оказывает концентрация и монополизация добычи и транспортировки газа немногими компаниями, dictующими уровень цен. Основные центры потребления газа расположены в США вдали от районов добычи, поэтому там имеется огромная сеть газопроводов, общая протяженность которых в 1964 году составляла свыше 1,1 миллиона километров. В результате стоимость транспортировки 1000 кубометров газа на 1000 километров колеблется от 2,5 до 3,5 доллара, что приводит к повышению цен в местах потребления более чем в 3 раза.

Отдельные моменты неовозможности в США представляют интерес для наших специалистов в этой области, в том числе и практиков. В первую очередь это система сделок с базисной (прейскантовой) цены в зависимости от объема и регулярности продаж, сезонности, качества и т. д. Представляет также интерес возможность отражения в ценах потребительских свойств продукции, то есть дифференциации цен в зависимости от эффекта использования однородной продукции у различных потребителей, возможность построения цен на основе системы базисных пунктов, обеспечивающих стабильность цен для потребителей и учитывающих в местах потребления общественно необходимую дальность перевозок.

Критическое использование зарубежной практики неовозможности может помочь в работе по совершенствованию цен в нашей тяжелой промышленности.

Вопросы планирования бытового обслуживания

В последнее время проводимые серьезные мероприятия по упорядочению организации труда и производства на предприятиях бытового обслуживания, однако в планировании его еще немало недостатков. Так, до сих пор не определен общий критерий, по которому можно было бы дать правильную оценку состоянию бытового обслуживания населения и обосновать разрабатываемые и доводимые до автономных республик, краев и областей планы развития сферы услуг.

В настоящее время при планировании задавая по объему бытовых услуг для автономной республики, края, области учитываются два фактора — численность населения и достигнутый уровень услуг на одного жителя. Этих показателей явно недостаточно для обоснования плановых заданий. Как правило, планы по бытовому обслуживанию устанавливаются в указанных масштабах путем простого прибавления определенной суммы или доведения процента роста объема услуг, что не всегда соответствует современным условиям и требованиям. По нашему мнению, при составлении планов развития сферы обслуживания должны учитываться многие факторы, обуславливающие экономические, культурные, географические и многими другими особенностями данной территории.

В частности, прекурранты цен на ремонтные работы и услуги непромышленного характера разрабатываются и утверждаются советами министров автономных республик, исполкомами краевых, областных, городских Советов депутатов трудящихся, а следовательно, разрабатывают по местностям. Поэтому объемы услуг в денежном выражении не могут в полной мере характеризовать состояние бытового обслуживания. Объем услуг, приходящихся на одного жителя, например в Московской,

Ивановской, Ярославской, Ростовской, Смоленской и других областях, резко различается.

Средняя заработная плата работающих и доходы колхозников по автономным республикам, краям и областям также различны. Рабочие, инженерно-технические работники и служащие в местностях с высококоразвитой тяжелой промышленностью получают обычно более высокую заработную плату и поэтому, естественно, предъявляют больший спрос на бытовые услуги, чем такие категории работников в республиках, краях и областях с преобладанием легкой промышленности.

Развитие производительных сил, появление новых городов, рабочих поселков с высоким процентом молодого трудоспособного населения также предъявляют повышенные и разнообразные требования к бытовому обслуживанию.

Большое влияние на обеспечение населения бытовым обслуживанием оказывает географическое положение и уровень развития культуры в автономных республиках, краях, областях. Так, в Псковской области примерно 12 тысяч населенных пунктов, в каждом из которых в среднем проживают по 50—70 жителей. Это, как правило, хутора, состоящие из 3—10 домов и расположенные вдали от районного центра. Отдельные села не электрифицированы, население их не может пользоваться теледвигателями, стиральными машинами, холодильниками и другими предметами сложной бытовой техники. Примерно такое же положение в некоторых селах Кировской и ряда других областей.

Большое количество мелких населенных пунктов, бездорожье в отдельных районах создают значительные трудности в обслуживании населения почтово-ремонтными работами, предметами проката, химической

часткой одежды, парикмахерскими и другими видами услуг. Даже при удовлетворительном обеспечении транспортом и хорошей организации работы различных бригад одному райбыткомбинату трудно регулярно обслуживать 300—500 населенных пунктов. Поэтому показатели объема бытовых услуг на душу населения в автономных республиках, краях и областях с подобной разбросанностью сел и поселков и значительным бездорожьем будут еще некоторое время отставать от средне-республиканских показателей.

Нельзя не учитывать и ряд национальных особенностей и традиций в пошиве одежды, обуви, устройстве домашнего быта, а также обеспечение сложной бытовой техникой, предметами культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, металлоизделиями и т. д.

При решении вопроса размещения предприятий сферы быта, их размеров, установлении объемов по отдельным видам услуг следует иметь в виду состав потребителей бытовых услуг, их особенности, необходимость и удельный вес отдельных видов услуг, наличие трудовых ресурсов, задачу использования труда колхозников в зимнее время и т. п. Перечисленные факторы — это только часть особенностей, которые должны учитываться при планировании бытового обслуживания населения. В связи с разветвленностью работы по составлению нового пятилетнего плана Министерства бытового обслуживания населения РСФСР и плановые органы должны глубоко вникнуть в специфику каждой автономной республики, края, области, чтобы научно обосновать задания по услугам в целом и по отдельным их видам.

Особенно остро встает вопрос о создании единых типовых прекуррантов цен на ремонтные работы и услуги непромышленного характера. Если разработать их в ближайшее время не представится возможным, то следует, приняв за основу определенные действующие прекурранты, установить поправочные коэффициенты к ним для автономных республик, краев и областей либо определить эти задания по объему бытовых услуг на 1000 рублей дохода на душу населения. Это даст возможность правильно сопоставлять достигнутый и планируемый уровни услуг на одного жителя.

Нам представляется, что задания по объему услуг для каждой автономной рес-

публики, края, области, города, района должны определяться с учетом следующих факторов:

- количества населения (в том числе трудоспособного) с характеристикой его состава по полу и возрасту;
- состояния развития промышленности и сельского хозяйства;
- среднегодового дохода на одного жителя, в том числе раздельно городского и сельского;
- географического положения, а также количества и структуры населенных пунктов, уровня развития культуры, национальных традиций;
- наличия у населения и организаций предметов сложной бытовой техники, культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, а также планов их реализации в текущем периоде.

И. Мартинков,
экономист

Осуществление намеченной XXIII съездом КПСС программы развития сферы бытового обслуживания на базе ее индустриализации предполагает значительное повышение уровня концентрации и специализации во всех ее отраслях. В этой связи важное значение приобретают вопросы определения оптимальных размеров предприятий.

Правильное сочетание в области, крае, автономной республике крупных, средних и мелких предприятий бытового обслуживания неразрывно связано с их рациональной специализацией. Чем меньше размер предприятия, тем выше должна быть степень его специализации, так как это способствует концентрации однородного производства и является условием внедрения специализированного оборудования.

Если судить о развитии отрасли по масштабам комбинатов, то может создаться впечатление достаточной концентрации производства. Например, в Краснодарском крае действует 52 комбината бытового обслуживания, которые в 1965 году выполняли услуг промышленного характера на 19,7 миллиона рублей при численности работников около 15 тысяч человек, то есть в среднем на каждом предприятии выполняло заказов на 380 тысяч рублей при средней численности около 300 человек. Фактически же комбинаты объединяют 2 тысячи мастерских, ателе, салонов,

самостоятельных по характеру своей деятельности, имеющих автономный технологический цикл, прямые связи с клиентами по приему и реализации заказов и, как правило, независимых друг от друга. В среднем на каждом из этих предприятий объем услуг составляет всего 9850 рублей и занято не более 8 человек. Кроме того, имеется ряд ателье и мастерских, которые не входят в состав комбинатов. Обозначены они отдельными совхозами, заводами; концентрации производства на таких предприятиях низкая.

Процесс концентрации производства бытовых услуг был проанализирован нами на основании данных по Красноярскому краю с 1960 года по 1 января 1965 года, для чего предприятия были объединены в 4 группы по численности работающих: до 5 человек, 6–10, 11–20 и свыше 20 человек, что соответствует группировке по объему валовой продукции. За эти годы в крае сократился удельный вес мелких предприятий (до 10 человек) при увеличении средних и крупных мастерских, цехов и ателье. К концу 1965 года на крупных предприятиях, доля которых в общем объеме в крае составляет всего 8%, выполнялось 36% бытовых услуг промышленного характера, было занято 34% работающих и получено 40% прироста объема производства отрасли. Причем доля крупных предприятий в отдельных отраслевых группах бытового обслуживания была еще выше. Так, они выполняли 47% работ по ремонту и пошиву обуви, 71% по ремонту и изготовлению мебели; 69% — по ремонту галантерейных изделий, 64% — по пошиву одежды.

Данные, приведенные в таблице 1, показывают преимущества крупных предпри-

ятий как по отрасли, так и по отдельным группам. Для анализа были взяты предприятия индивидуального пошива одежды, как создающие новые потребительские стоимости, и мастерские по ремонту сложной бытовой техники и приборов, как восстанавливающие потребительские стоимости. Эти группы выполняли значительную часть общего объема услуг.

Наиболее наглядно показатели по предприятиям с числом занятых 6–10 человек. Технический уровень производства на них такой же, как и на предприятиях с числом занятых менее 5 человек. Вместе с тем во всех мастерских при численности работающих 7–8 человек имеется бригадир (а в большинстве случаев — совхозный) и ученик, что снижает выработку на одного работающего и повышает накладные расходы. Поэтому организация предприятий бытового обслуживания с числом занятых 6–10 человек нецелесообразна.

Большинство предприятий индивидуального пошива одежды (а в Красноярском крае и отраслевая группа в целом), как правило, убыточны. Основным условием рентабельности индивидуального пошива является повышение уровня концентрации этого производства: оно становится убыточным при сумме стоимости обработки не менее 19 тысяч рублей в валовом исчислении и численности работающих 18–19 человек.

Основной статьей затрат при индивидуальном пошиве одежды является заработная плата (80–90% расходов). Следовательно, главный резерв снижения себестоимости — повышение производительности труда. Эта задача более успешно решается на крупных предприятиях бытового

обслуживания, где уровень производительности труда в целом на 15%, а по предприятиям шлохизма одежды и ремонта сложной бытовой техники в 1,5–2 раза выше, чем на мелких предприятиях. На крупных предприятиях индивидуального пошива одежды повсеместно внедряется бригадный метод организации производства, при котором технологический процесс расчленен на 12–18–24 операции в зависимости от сложности изделия и величины предприятия. Данный метод позволяет использовать специальное оборудование — обметочные, автогнущеприварочные, пелетельные и другие машины, при этом значительно растет выработка на одного рабочего, снижается средний разряд работ, срок выполнения заказов уменьшается почти в 2 раза. В этих условиях получают распространение поточно-конвейерное производство. Причем внедрение переловых методов труда позволяет снизить расходы заработной платы на 15–20%.

Концентрация производства способствует внедрению централизованного раскроя прикладных тканей. Так, на швейных предприятиях Армавирского комбината бытового обслуживания это дало возможность снизить расход на материалы на 7%.

При определении размера предприятия бытового обслуживания решающими являются следующие факторы: верхний предел размера предприятия, который ограничивается потребительским спросом;

уровень специализации производства отдельных видов услуг;

уровень комбинирования производства услуг отдельных отраслевых групп. Если, например, организуется совместное производство по ремонту полоторов, пылесосов, стиральных машин, то суммарный объем будет зависеть от объема отдельных видов услуг. Большое влияние при этом оказывает наличие сходных технологических операций по ремонту бытовых приборов различного назначения;

кооперирование с действующими или вновь строящимися предприятиями. Так, при организации в ателье по ремонту телевизоров участка ремонта киномеханизмов всего ателье может увеличиться, если этот вид ремонта будет производиться и для других ателье и мастерских; рациональное техническое оборудование и уровень организации производства;

территориальные положения с вытекающими отсюда потребностями в транспорте; особенности каждой отраслевой группы и каждого вида услуг;

наличие и возможное строительство предприятий массового производства, их специализация, размер поставок продукции, конкурентные изменения;

размер предприятий службы быта. Необходимо, чтобы при количестве этих предприятий, обеспечивающих потребительский спрос, были созданы максимально возможные удобства для заказчика.

По размеру предприятия бытового обслуживания можно разделить на два основных типа.

1. Предприятие (ателье, мастерская), обслуживающее определенную группу населения, территориально компактно размещенного (микрорайон города, бригады совхоза и др.). Организация предприятия такого типа практически не предусматривает транспортных издержек; население при этом сдает и получает предметы ремонта или индивидуального заказа непосредственно на предприятии. Транспортные расходы на таком предприятии связаны с доставкой вспомогательных материалов и запасных частей; их удельный вес в общей себестоимости незначителен. В данном случае размер предприятия определяется величиной потребительского спроса по формуле

$$P = M \cdot H \cdot K,$$

где P — размер предприятия (объем продукции, тыс. руб.);

M — численность населения (человек);

H — норматив потребления бытовых услуг (руб.);

K — коэффициент, учитывающий миграцию населения.

Например, необходимо определить размер ателье индивидуального пошива одежды с перспективной мощностью на 1970 год в микрорайоне города с численностью населения 10 тысяч человек. Если норматив потребления на душу населения равен 2 руб. 70 коп., коэффициент миграции — 1,1, тогда

$$P = 10 \cdot 2,7 \cdot 1,1 = 29,7 \text{ тысяч рублей.}$$

2. Основным предприятием в бытовом обслуживании населения необходимо считать производство закрытого типа (фабрика, крупный цех) с высокопроизводительным оборудованием, конвейерными и

Таблица 1

Группы предприятий по числу занятых, человек	В целом по отрасли		В том числе предприятия			
	соотношение выработки на одного работающего по группам предприятий, %	темп роста производства ателье к концу 1964 г.	по ремонту сложной бытовой техники		по ремонту сложной бытовой техники	
			выполнения одежды	затраты на рубль выработки по группам предприятий, коп.	выполнения одежды	затраты на рубль выработки по группам предприятий, коп.
До 5	100	128	100	104	100	77,5
6–10	86	116	96,5	109	112	75,3
11–20	111	131	138	98,8	135	72,2
20 и более	115	143	152	98,3	184	68,1

поточными линиями, широкой сетью приемных пунктов. В этом случае определение оптимального размера предприятия тесно связано с транспортными расходами по доставке предметов ремонта и индивидуальных заказов из приемных пунктов и обратно.

Таким образом, при нахождении оптимального размера предприятия следует исходить из объема производства, необходимого для полного удовлетворения потребностей данного района, при минимальных затратах на изготовление или восстановление товаров и доведении их до потребителя. Для определения размера предприятия может быть рекомендовано испытание на оптимальность по формуле

$$C = A + B \cdot P^{-q} + T,$$

где C — полная себестоимость работ по оказанию единицы услуг на предприятии (руб.);

A — коэффициент, выражающий затраты, изменяющиеся пропорционально росту объема производства, приведенные к единице услуг;

B и q — коэффициенты, характеризующие изменение непропорциональных затрат на единицу услуг в зависимости от объема производства;

T — транспортные расходы на единицу услуг (руб.);

P — объем производства бытовых услуг (руб.).

Расчет основан на сопоставлении выделенных транспортных расходов с затратами, непропорционально изменяющимися с увеличением объема производства. При-

меняя метод наименьших квадратов, находим коэффициенты A , B и q . В частности, для фабрики химической одежды и крашения одежды формула принимает вид:

$$C = 0,67 + \frac{19\,600}{P} + 0,0006 \frac{\Sigma P_i R_i}{P},$$

где R — расстояние от фабрики до приемного пункта.

В данном случае за единицу услуг взят рубль товарной продукции. Слагаемое $\frac{\Sigma P_i R_i}{P}$ выражает транспортные затраты на рубль товарной продукции в зависимости от общего объема услуг, оказываемых фабрикой населению обслуживаемых пунктов, и расстояния до них. Например, необходимо рассчитать оптимальный объем производства фабрики в г. Майкопе на 1970 год. Объем спроса в городе исходя из численности населения и норматива потребления на одного жителя услуг фабрики химической одежды и крашения одежды определяется в 230 тысяч рублей. Если взять предприятие соответствующей мощности, например при $P = 230$ тысяч рублей, то затраты на рубль товарной продукции составят:

$$C = 0,67 + (19\,600 / 230\,000) = 0,754 \text{ рубля.}$$

Для испытания предприятия на оптимальную мощность включаем в расчет обслуживания ближайшие к г. Майкопу районные центры (для упрощения полагаем, что весь объем спроса сосредоточен в них). В этом случае затраты на рубль товарной продукции изменяются следующим образом (таблица 2).

Судя по данным таблицы 2, объем спроса в г. Майкопе позволяет увеличивать

Таблица 2

	Объем спроса на услуги, тыс. руб.	Расстояние, км	Затраты на рубль товарной продукции, руб.
г. Майкоп	230	—	0,754
районы			
Гиагинский	65	40	0,745
Красногвардейский	35	60	0,737
Шонгвенский	60	55	0,732
Белореченский	200	30	0,713
Ашшеронский	180	60	0,716
Всего	760	—	—

мощность предприятия даже при существующих транспортных перекозах. Увеличение мощности за счет присоединения Ашшеронского района целесообразно, ибо оно приведет к излиянию затратам. По расчету, оптимальная мощность предприятия рассматриваемой зоны 600—700 тысяч рублей товарной продукции в год. Действительная мощность несколько ниже, так как в расчете принято, что завод выйдет на фабрику будет производиться непосредственно из районного центра, тогда как учитывается население всего района. Транспортные расходы увеличатся, поскольку приемные пункты расположены по

станциям, хуторам и аулам, что снижает оптимальную мощность.

Подобным образом целесообразно разделять край, область, автономную республику на несколько зон обслуживания. При этом не исключено, что ряд районов может не войти ни в одну из зон или же зоны будут налагаться друг на друга. В этом случае спорные объемы спроса следует включать в ту или иную зону, с тем чтобы получить минимум затрат по краю, области, автономной республике в целом.

В. Провин,
зам. председателя Краснодарского крайкома

Назревший вопрос

Действующие преysкурнты оптовых цен на тару не учитывают возрастных требований, предъявляемых к ней. Так, бочкотара для продукции химической промышленности подлежит оплате получателями по оптовым ценам за новую тару соответствующего пояса сверх оптовых цен за данную тару. Стоимость бочек включается покупателем в заготовительные расходы на сырье и материалы. При этом бочки не подлежат возврату на тарные базы и складируются лесстройторгов. Таким образом, товарополучатели, в частности, медного купороса, несут большие расходы на тару, которая ими не заказывалась и не может быть использована вторично. Поставщика же не интересует стоимость тары, так как ее оплачивает потребитель.

Такой порядок не стимулирует использование на предприятиях более экономичных видов тары, так как это зачастую отрицательно сказывается на результатах их деятельности. Например, на Одесском суперфосфатном заводе вместо деревянных

бочек использовали для упаковки медного купороса бумажные мешки с полимерными вкладышами. В них заводом было отгружено оптовая партия (603 тонны) медного купороса. Применение этого вида тары в 10 раз сокращает затраты на таропластовые материалы и только по Одесскому суперфосфатному заводу позволяет сэкономить свыше 600 тысяч рублей. Однако использование этой тары связано с ухудшением показателей деятельности предприятия, так как стоимость бумажных мешков с полимерными вкладышами в отличие от деревянных бочек относится на себестоимость продукции, что приводит к ее удорожанию.

По нашему мнению, стоимость любого вида транспортной тары следует относить на себестоимость продукции, что позволит заинтересованности предприятий-поставщиков в применении наиболее экономичных видов тары.

Б. Терехин,
А. Кигель
(г. Одесса)

Упорядочить производство подвижных ремонтных средств

Своевременное техническое обслуживание и ремонт способствуют наиболее полному использованию техники и обеспечивают необходимую долговечность ее работы. В полевых условиях, где отсутствуют стационарные средства технического

обслуживания и ремонта, эти задачи выполняет подвижные ремонтные мастерские, которые используются преимущественно в сельском хозяйстве, промышленности и транспортном строительстве, нефте- и газодобыче, системе связи и т. п.

В стране ежегодно выпускается около 25 тысяч подвальных ремонтных мастерских (примерно 60 типов) на сумму более 100 миллионов рублей. По производственному назначению они делятся на восемь основных групп. Так, для механических работ предназначается 12 типов мастерских, или 20% их общего количества. Эту группу представляют передельные ремонтная мастерская ПРМ-1 и механическая мастерская, выпускаемая соответственно Широким механическим заводом бурового оборудования и Подольским экспериментальным механическим заводом.

Большое распространение получили мастерские технического обслуживания и текущего ремонта техники. К ним относятся четыре типа мастерских, в частности самая массовая мастерская — ГОСНИТИ, годовой выпуск которой Козьминский, Заваринский механические и девять других заводов достигает 10 тысяч штук.

В большом количестве производится мастерские, предназначенные для выполнения в основном монтажных и демонтажных работ, в первую очередь передельная мастерская АЖМ, выпускаемая пятью заводами.

Различные заводы производят 1—3 типа мастерских, предназначенных для выполнения столярно-плотничьих работ, ремонта приборов электроборудования и систем питания двигателей внутреннего сгорания, хранения и выдачи запасных частей, инструментов, узлов, приборов и материалов.

Специальные мастерские по ремонту, например, оборудования, коммунального и газового хозяйства (всего более 20 типов) выпускаются на 13 заводах. В целом же производством подвальных ремонтных мастерских занято в стране 39 предприятий, подчиненных различным ведомствам. Из них 25 заводов выпускают лишь по 50—600 мастерских в год, что отбрасывает их от выпуска основной продукции или ремонта техники. Для производства мас-

терских малыми сериями привлекаются не приспособленные к этому заводу различного профиля, например Пензенский авторемонтный, Волоконовский завод запасных частей и др. В стране имеется лишь несколько специализированных заводов, выпускающих 1500—1800 мастерских в год.

Многие разновидности мастерских общего производственного назначения до настоящего времени не унифицированы. Это объясняется отсутствием координации работ по их созданию и организации массового производства. Между тем число типов мастерских может быть сокращено в 4 раза, шасси — в 1,5, а кузовов — в 5 раз.

Если учесть, что потребность народного хозяйства в передельных мастерских достигает нескольких десятков тысяч в год и значительно превышает существующие производственные возможности, то необходимость унификации таких мастерских и упорядочения их производства становится еще более очевидной. На наш взгляд, целесообразно функции головной организации в области внедрения типажной унифицированных мастерских и организации их производства возложить на Министерство автомобильной промышленности СССР как являющееся соответствующую производственную базу, на предприятиях которого в настоящее время производится около половины всех подвальных мастерских. Выпуск мастерских целесообразно сосредоточить прежде всего на тех заводах, где производством их составляет более половины выпускаемой продукции. На наш взгляд, оптимальные масштабы производства мастерских на этих заводах 3—5 тысяч штук в год. Такая специализация производства унифицированных мастерских может дать до 2 миллионов рублей экономии в год, а также будет способствовать повышению их качества и долговечности.

А. Зевякин,
П. Павлов

О производстве пластмасс в Средней Азии

Рациональное размещение индустриальных комплексов по экономическим районам страны, в частности, таких прогрессивных отраслей химической промышленности, как производство пластмасс и син-

тетических смол, имеет первостепенное значение.

За прошедшее десятилетие химическая промышленность Средней Азии развивалась ускоренными темпами: если в сред-

нем по стране продукция ее увеличилась почти в 2,5 раза, то в Средней Азии она возросла в 2,8 раза. Однако этот рост происходил в основном за счет выпуска минеральных удобрений, производство которых возросло в 2,4 раза. В то же время выпуск синтетических смол и пластмасс увеличился всего на 38%. Причем значительная часть синтетических смол и пластмасс была изготовлена Ташкентским лакокрасочным заводом для собственных нужд.

Недостаточное производство синтетических смол и пластмасс объясняется главным образом тем, что до недавнего времени в структуре сырьевого баланса производства пластмасс Советского Союза основную долю составляли продукты переработки угля и лишь отчасти нефтепродукты. Отсутствие коксохимии и небольшой объем нефтепереработки в Средней Азии не позволяло организовать за их базе производство тяжелого органического синтеза.

В 1963 году в Средней Азии использовано немногим более 20 тысяч тонн пластмасс, что в 2 раза меньше их среднегодового потребления в целом по стране. Это положение нельзя считать нормальным, так как в Средней Азии в отличие от многих экономико-географических районов крайне мало конструктивных и строительных материалов, заменяемых пластмассами, даже дельная древесина завозится сюда из Восточной Сибири (за 3 тысячи километров). В 1970 году для народного хозяйства среднеазиатских республик потребуется около 200 тысяч

тонн пластмасс. Поскольку в настоящее время одним из основных видов сырья для получения многих полимерных материалов становится природный газ, создаются условия для развития производства пластмасс и синтетических смол в Средней Азии, имеющей уникальные запасы и огромные масштабы добычи природного газа.

По нашему мнению, критерием территориального размещения производства полимерных материалов является экономическая эффективность энергетических и газовых ресурсов и их себестоимость. Себестоимость добычи 1000 кубометров газа в Средней Азии 0,6 рубля; при капитальных затратах 10 рублей; для сравнения укажем, что восточноукраинского газа соответственно — 0,9 и 14,9, а саратовского — 1 рубль и 15,7 рубля. Экономические показатели производства электрической и тепловой энергии в Средней Азии также лучше, чем в других экономических районах.

При складывающейся на перспективу себестоимости газа, тепловой и электрической энергии по экономическим районам, располагающим наиболее мощными сырьевыми ресурсами природного газа, наименьшие затраты на производство полимерных материалов будут в Средней Азии.

Расчеты показывают, что при производстве полимерных материалов в Средней Азии экономический эффект (Э_э) от поразной разницы себестоимости сырьевых и энергетических ресурсов составит:

(в руб. на тонну продукции)

По сравнению с производством в районах и республиках	Полиэтилен	Поливинилхлорид	Поливинилспирт	Полиметакрилат	Карбамидные смолы	Аминопласты
Юго-Западном	24,3	68,8	128,1	75,9	13,2	11,7
Молавиной ССР	22,5	62,8	116,9	69,4	12,0	10,7
Южном	22,0	62,1	115,6	68,5	11,9	10,6
Северо-Западном	22,1	61,7	114,1	67,2	11,3	9,7
Белорусской ССР	21,7	60,9	112,9	66,6	11,3	9,6
Донецко-Приднепровской	17,9	51,1	95,3	66,7	9,9	8,9
Центральной	17,6	49,0	90,3	63,3	8,9	7,7
Центрально-Черноземной	16,1	45,7	84,7	49,5	8,4	7,3
Волго-Вятской	15,4	42,9	79,1	46,5	7,7	6,6
Северо-Кавказском	14,5	39,8	73,0	42,5	6,8	5,6
Поволжье	12,3	31,3	57,8	33,9	5,6	4,7

Если учесть, что стоимость транспортировки готовой продукции из Средней Азии в указанные районы не превышает 10 рублей за тонну, то можно сделать вывод, что производство полимерных материалов для вывоза в Европейскую часть Советского Союза эффективно, если Эф больше этой суммы.

Такую оценку отвечает вывоз из Средней Азии тех видов продукции и в те экономические районы, которые отмечены в таблице левее и выше очерченной линии. Однако, учитывая, что транспортные издержки при доставке карбамидных и анилинатов (например, в Юго-Западный район или Молдавскую ССР) ав-

частую превышают 10 рублей на тонну, на наш взгляд, не следует производить эти материалы в Средней Азии для вывоза их в другие экономические районы. Внутрарайонная же потребность в них на уровне 1970 года составляет менее 2 тысяч тонн, что ниже мощности одного небольшого предприятия. Остальные виды пластмасс и синтетических смол целесообразно производить в Средней Азии как для удовлетворения внутрарайонных потребностей, так и для вывоза их в Европейскую часть страны.

К. Кам,
Ю. Белоухов
(г. Ташкент)

Новая техника и материально-техническое снабжение

Сроки создания и внедрения в производство образцов новых машин и механизмов во многом зависят от обеспечения предприятий, научно-исследовательских институтов, экспериментальных баз необходимыми для этого материальными ресурсами. Именно поэтому в последние годы была повышена требовательность к руководителям предприятий и организаций в вопросах своевременного и правильного составления заявок на оборудование и комплектующие изделия, размещения заказов на изготовление нестандартного оборудования и выделения для этого необходимых материалов.

Однако многие вопросы обеспечения материальными ресурсами новой техники еще не решены. До сих пор приходится преодолевать много трудностей для своевременного и полного обеспечения работ по созданию образцов новых машин, внедрению рационализаторских предложений и изобретений металлов, химикатов, агрохимикатов и других материалов. Главным недостатком существующей практики снабжения, на наш взгляд, — одинаковый подход к снабжению материальными ресурсами текущей производственной программы и работ по новой технике.

Центральные сбытовые органы выдают потребителям единые наряды: а) общие

количество материалов включаются и те, которые необходимы для работ по новой технике. Поставщики принимают такие наряды к исполнению в общем порядке, то есть поставки производятся по графику определенных партий в разные отрезки времени. Применительно к новой технике, создание и внедрение которой ограничено сжатыми сроками, такой порядок не всегда оправдан: поставщик лишается возможности персонально выполнять заказы для работ по новой технике, так как в наряде они не выделяются.

Как свидетельствует практика, центральные сбытовые органы, определяя для цехов и прокатных станков объемы производства на металлопрокат, нередко перегружают нарядами металлургические предприятия, чем нарушаются условия для выполнения многих заказов. Так, в 1965 году Магнитогорский и Челябинский металлургические заводы ежемесячно переносили на более поздние сроки выполнение заказов отдельных потребителей в связи с перегрузкой прокатных станков. В числе перенесенных было немало заказов, предназначенных для обеспечения работ по новой технике.

Наличие на предприятиях переорядков заказов материалов позволяет возмещать потребности производства в них в периоды между очередными поставками. Одна-

ко для обеспечения нужд новой техники такая система неэффективна, так как для выпуска новых экспериментальных машин и механизмов нужны, как правило, материалы, отличные от используемых в серийном производстве (по профилям, размерам, маркам, химическим и физическим свойствам).

Положение осложняется тем, что для работ по новой технике материальные ресурсы требуются обычно в небольших количествах и поставка их осуществляется через сеть контор и баз снабжения. Между тем в настоящее время поставщики металлопродукции выполняют складские заказы в последнюю очередь, выходя из плана снабжения научно-исследовательских организаций, разрабатывающих новую технику, и потребителей, для которых склады и металлобазы являются единственными поставщиками металла и других материалов, не выполняются или выполняются несвоевременно.

Приходится искусственно увеличивать количество требуемого металла до транзитной нормы и получать его непосредственно от завода-изготовителя, что, естественно, наносит ущерб и предприятию, и государству.

Существующая система премирования руководителей и инженерно-технических работников за выполнение хозяйственных показателей недостаточно способствует первоочередному удовлетворению потребностей работ по новой технике в материальных ресурсах: не нарушая условий премирования, можно перенести выполнение заказа, включающего поставки материалов для работ по новой технике, на более поздний срок.

Необходимость ускорения технического прогресса требует принципиального изменения порядка обеспечения этих работ материалами. Решение этого вопроса в ближайшее время облегчается тем, что удельный вес материальных ресурсов, необходимых для работ по новой технике, в общем объеме снабжения производства невелик. Прежде всего целесообразно выделить наряды-заказы на материалы, оборудование и комплектующие изделия, предназначенные для работ по новой технике, из общей массы нарядов, подчеркивая тем самым их целевой характер. При этом потребитель будет обязан раско-

пать материалы, полученные по таким нарядам, только по прямому назначению.

В настоящее время, например, прокат выделяется в первую очередь предприятиям, изготавливающим химическое, нефтяное, насосно-компрессорное и холодильное оборудование, а также сельскохозяйственные машины и запчасти к ним. Для этого в наряды-заказах и заказах-спецификациях проставляются регистрационные номера (шифры). Это дает возможность заводу-поставщику взять такой наряд на особый учет и установить контроль за его исполнением. Было бы целесообразно распространить этот порядок и на работы по новой технике. Следует установить также, что поставки продукции для работ по новой технике должны выполняться в первую очередь и не позднее месяца со дня получения наряда.

Сейчас работа предприятия оценивается по выполненной плану реализации и прибыли. Естественно, поставка продукции мелкими партиями для работ по новой технике экономически менее выгодна. Чтобы заинтересовать поставщиков в первоочередной поставке этой продукции, следует предусмотреть наценку на материалы, предназначенные для новой техники, если они поставляются мелкими партиями. Размеры наценки могут устанавливаться в хозяйственном договоре по согласию сторон. Это не приведет к удорожанию новой техники, так как конструкторские, опытные и другие работы по подготовке производства новых видов продукции, осуществляемые до начала серийного выпуска, не относятся непосредственно на себестоимость продукции, а возмещаются за счет специальных источников — фонда освоения новой техники.

Целесообразно было бы также материально стимулировать досрочные поставки материалов для работ по новой технике. В настоящее время на предприятиях отдельных отраслей промышленности руководители и инженерно-технические работники, досрочно осваивающие новую технику, поощряются путем повышения размера премий, причитающихся им за достижение других показателей. Такой же порядок можно было бы установить в отношении работников предприятий-поставщиков, контор и баз снабжения за досрочную реализацию нарядов-заказов на материалы для работ по новой технике.

Представляет интерес порядок, существующий в Чехословакии, при котором предприятия-потребители вылачивают поставщикам премии за поставку продукции раньше установленного срока, а поставщики уплачивают потребителям значительный штраф при нарушении срока поставки.

В процессе обеспечения работ по новой технике материальными ресурсами нередко возникает необходимость изменения первоначальных заявок. Сейчас такие изменения крайне затруднены. В этом отношении наиболее радикальным решением было бы установление прямых связей между предприятиями, создающими новую технику, и их поставщиками.

В настоящее время предприятиям пре-

доставлено право отпускать без нарядов, с оплатой в установленном порядке научным учреждениям сырье, полуфабрикаты и готовые изделия, потребность в которых возникает в процессе выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Нужно распространять этот порядок и на поставки промышленным предприятиям, создающим и внедряющим новую технику. Однако, чтобы избежать безнарядного отпуска материалов в широком масштабе, нужно привлечь во внимание первоначальную поставку материалов на основе планового акта или договора.

Г. Кавани,
В. Соффер
(г. Челябинск)

Критика
И БИБЛИОГРАФИЯ

Темпы, пропорции и структура производства капиталистических стран

С. Никитин. «Структурные изменения в капиталистической экономике».

«Мысль», 1965, 254 стр.

В. Кудров, Г. Шилько. «Темпы и пропорции общественного производства в США».

«Мысль», 1965, 238 стр.

Цель исследований авторов — анализ зависимости между темпами роста, пропорциями и структурными изменениями, с одной стороны, и развитием производительных сил — с другой.

Одна из главных проблем изучения эффективности общественного производства — соотношение фондов (капиталовложений) и продукции. Авторы обеих книг¹ считают показатель фондоёмкости важным измерителем, дающим возможность судить о степени использования основных производственных фондов. В монографиях на основе статистических материалов показано, что в экономике капиталистических стран наблюдается тенденция к снижению фондоёмкости производства. Так, показатель фондоотдачи составил в США в 1961 году 0,72 доллара против 0,47 доллара в 1929 году.

Увеличение отдачи фондов, уменьшение капиталоемкости в настоящее время являются характерной чертой развития крупного машинного производства, вовсе не исключаяющей того, что «перiodы интенсивного снижения капиталоемкости производства могут сменяться периодами определенного роста капиталоемкости» (I, стр. 238). В частности, рост капиталоем-

кости производства в США в первой четверти XX века был связан с интенсивным созданием машинной индустрии, коммуникаций, транспортной и энергетической сети. Вот почему «повышение фондоёмкости на начальной стадии индустриализации, — как отмечает В. Кудров, — никак нельзя считать ни отрицательной чертой экономического развития страны, ни показателем снижения эффективности использования основных производственных фондов» (II, стр. 138).

Между тем повышение фондоёмкости не может отрицательно сказываться на использовании основных производственных фондов не только в период осуществления первичных вложений, но и во время перестроек структуры народного хозяйства (при опережающем росте капиталоемких отраслей), внедрения в производство отдельных научно-технических достижений. Увеличение ее может быть следствием того, что в целях максимального повышения эффективности производства общество предпочитает более капиталоемкие варианты развития. Кстати, американские экономисты, специально исследовавшие проблемы капиталоемкости производства, признают возможность нового

¹ Ссылка на книгу В. Кудрова, Г. Шилько «Темпы и пропорции общественного производства США» и на монографию С. Никитина «Структурные изменения в капиталистической экономике» будут приводиться в тексте с индексом I (книга С. Никитина) и II (книга В. Кудрова и Г. Шилько).

повышения этого показателя в США. Так, С. Кузнец пишет: «Если следующие два или три десятилетия будут свидетелями энергетической революции, то нет ничего невероятного в том, что это вызовет повышение отношения капитала к производству».

Для научного анализа динамики показателя фондоотдачи, по нашему мнению, необходимо исследовать отдельно изменения отдачи как действующих к началу того или иного периода фондов, так и тех, которые вводятся в этот период, что позволит более точно высчитать, в какой мере изменение фондоёмкости продукции связано с динамикой эффективности производства. К сожалению, в рецензируемых работах отсутствуют подобные исследования.

Уровень капиталоемкости, его изменение — один из факторов, определяющих движение нормы производственного накопления в национальном доходе. При этом «отношение прироста национального дохода к доле накопления», как отмечает В. Кудров, «может служить одним из показателей эффективности накопления, его отдачи» (II, стр. 54). Однако это положение справедливо только при определении эффективности накоплений за длительный период, причем если в расчетах учтены лишь показатели производственного накопления. Сравнения же прироста национального дохода и всего фонда накопления, сделанные В. Кудровым, неоправданы. В определенной мере это признает и сам автор: «Непосредственное влияние на темпы роста национального дохода оказывают не все, а именно производственные накопления» (II, стр. 54).

Следует отметить, что такие непропорциональные сопоставления могут привести к результатам, отличным от тех, которые могут быть получены при сравнении прироста национального дохода с производственными накоплениями. Это объясняется разным характером динамики производственных и непроизводственных накоплений. Так, если во время войны эффективность всего накопления последовательно снижалась, то эффективность производственного накопления росла. Различия изменения эффективности в расчете на весь фонд накопления и только на фонд производственного накопления и по годам.

По нашему мнению, произведенные В. Кудровым сравнения фонда производ-

ственного накопления данного года и прироста национального дохода того же года непропорциональны. По его расчетам, отношение прироста национального дохода к производственному накоплению оказалось в 1962 году в 10 с лишним раз выше, чем в 1961 году, однако нельзя считать, что накопления в 1961 году использовались в 10 раз менее эффективно, чем в 1962 году. Очевидно, определять эффективность производственного накопления целесообразно лишь за более значительный отрезок времени. Кроме того, в расчетах надо учитывать как капиталоемкий, то есть срок запаздывания их эффекта.

Хотя В. Кудров включает лаг в расчеты эффективности капиталовложений, тем не менее он неправильно, с нашей точки зрения, прирост национального дохода одного года рассматривает в качестве показателя эффекта капиталовложений другого. Увеличение производства национального дохода в данном году — совокупный результат освоения капитальных вложений нескольких лет. С другой стороны, отдача капиталовложений, освоенных в данном году, происходит ряд лет. Поэтому обоснованным будет только расчет народнохозяйственной эффективности капиталовложений, при котором кумулятивный прирост национального дохода в целом за период сравнивается с капиталовложениями, освоенными за это же время, с учетом лага. Такой расчет позволит определить, какой объем капитальных вложений потребовался для достижения в данный период прироста национального дохода сверх уровня, сложившегося к моменту их освоения.

Определение кумулятивного прироста национального дохода, а не только различия в уровнях производства его в крайних точках данного периода позволит учесть изменения показателей производства национального дохода за все годы этого периода. Необходимость таких расчетов при анализе капиталистической экономики вызвана циклическим ее развитием. Прирост национального дохода в данном году может быть следствием не столько эффективного использования капиталовложений, сколько сокращения производства за предыдущим. Измерения эффекта капиталовложений в расчете на кумулятивный прирост национального дохода в целом за период позволяют уменьшить влияние

неравномерности развития капиталистической экономики на изменение коэффициентов народнохозяйственной эффективности. При расчетах эффективности накопления следует также учитывать, что часть прироста национального дохода связана с изменением фондоотдачи действующих производственных фондов. Необходимо отметить, что падение прироста национального дохода на единицу производственного накопления не всегда означает снижение эффективности общественного производства. Капиталоемкость — только один из факторов, определяющих прирост национального дохода; их необходимо сравнивать с изменением текущих материальных затрат и затрат живого труда на прирост продукции. Повышение капиталоемкости может быть направлено на снижение текущих, а следовательно и совокупных затрат на производство продукции, что повышает эффективность производства.

В рецензируемых монографиях важное место отводится исследованию показателя изменения материалоемкости общественного производства. Анализ структуры промышленного производства США за 1880—1948 годы свидетельствует о снижении объема материальных затрат (в неизменных ценах) на единицу продукции. Это наблюдалось и после 1948 года.

Как уже отмечалось, материальные затраты, затраты живого труда и капиталовложения — взаимозависимые факторы. Часто увеличение материальных затрат направлено на экономико живого труда и капитальных затрат, что сокращает совокупные затраты общества на производство продукции. В отдаленности ни материалоемкость, ни производительность живого труда, ни фондоёмкость (или капиталоемкость) продукция не дает общесреднюю картину эффективности общественного производства. В зависимости от темпов и целей экономического развития, типа технического прогресса, дефицита различных ресурсов может складываться самая разнообразная динамика этих показателей. Поэтому научный анализ динамики материалоемкости в связи с эффективностью общественного производства предполагает исследование целой гаммы факторов, например изменения уровня различных видов материальных затрат — электроэнергетики, основных мате-

риалов, топлива и т. п.

Нельзя согласиться с тезисом С. Никитина о более быстрых темпах экономии живого труда по сравнению с материальными затратами. По нашему мнению, здесь допускается методологическая ошибка, заключающаяся в том, что материальные затраты учитываются в неизменных ценах (то есть без учета повышения производительности труда), а экономия живого труда определяется по его текущей производительности. Когда С. Никитин говорит о снижении материалоемкости общественного производства, то и материальные затраты и затраты живого труда предполагаются утешными в неизменных ценах. Экономия материальных затрат и живого труда выражает повышение общественной производительности труда. В тех случаях, когда изменение производительности живого труда не сопровождается изменением уровня материальных затрат на производство продукции, оно совпадает с изменением общественной производительности. Если одновременно с повышением производительности живого труда уменьшаются материальные затраты, то общественная производительность растет быстрее, чем производительность живого труда. Соотношение же динамики производительности живого труда и общественной производительности — решающий фактор, определяющий движение доли национального дохода и затрат прошлого труда в стоимости общественного продукта. Если производительность живого труда повышается медленнее, чем растет общественная производительность (или, иными словами, если относительная экономия прошлого труда происходит быстрее, чем живого, то имеет место повышение доли стоимости национального дохода в общественном продукте.

Разное движение доли материальных затрат в общественном продукте по стоимости и по физическому объему возможно только в том случае, когда разными темпами изменяется производительность живого труда в отраслях, производящих средства производства и предметы потребления. К сожалению, в работе С. Никитина все эти проблемы не получили должного решения. Отметим также, что вряд ли правильно подменять, как это делает С. Никитин, анализ стоимостной структуры общественного продукта анализом в текущих ценах. Как показывает прак-

тика всех стран, изменение текущих цен весьма отдаленно отражает динамику стоимости продукции. Неправильно и то, что С. Никитин рост производительности труда считает фактором повышения доли материальных затрат в стоимости продукции, а обесценение средств производства — фактором ее снижения. Обесценение средств производства само является следствием возмещения производственной силы труда.

Изменение доли производственного накопления в национальном доходе, движение материальности и капиталоемкости производства — факторы, определяющие соотношение темпов роста производства средств производства и предметов потребления.

В рецензируемых книгах подробно анализируются материалы о развитии производства средств производства и предметов потребления в капиталистических странах. При этом военная продукция выделяется в состав II подразделения. По-видимому, такая позиция правильная. Однако в работах нет достаточного обоснования этого тезиса. Например, С. Никитин отмечает по этому поводу: «Так как по своему экономическому назначению вооружение не является средством производства, то теоретически правильным является отнесение его ко II подразделению» (I, стр. 84—85). Но ведь по своему назначению вооружение не является и предметом потребления.

В. Кудров привел расчеты изменения доли I подразделения в совокупном общественном продукте США, согласно которым за длительный период удельный вес I и II подразделений оставался стабильным как в текущих, так и в сопоставимых ценах. Расчеты же изменения вещественной структуры промышленности, сделанные как В. Кудровым, так и С. Никитиным, свидетельствуют не только об уменьшении разрыва в темпах роста группы «А» и группы «Б», но и о том, что в США в отдельные периоды отрасли промышленности, производящие предметы потребления, росли быстрее производящих средства производства. Так, если в 1952 году удельный вес группы «А» в промышленном производстве США составлял 69,5%, а в 1955 году — 68,8%, то в 1964 году он уменьшился до 67,8%.

Изменения в соотношении производства средств производства и предметов потребления вызваны не только уменьшением

материальности и капиталоемкости производства, но и снижением общих темпов роста экономики капиталистических стран. Всякое изменение последних оказывает непосредственное воздействие на соотношение продукции I и II подразделений. Анализа зависимости между циклическостью роста общественного производства и соотношением двух подразделений, проведенный С. Никитиным, подтверждает это положение. За 1962—1963 годы, в периоды высоких темпов роста всего промышленного производства, группа «А» росла быстрее группы «Б». Преплинение же темпов роста группы «Б» характерно для лет либо с низкими темпами роста всего промышленного производства, либо с сокращением его. Следовательно, ускорение темпов роста общественного производства требует при прочих равных условиях более быстрого роста продукции I подразделения.

Авторы рецензируемых книг правильно рассматривают вопрос о соотношении между I и II подразделениями общественного производства как «проблему эффективности производства» (II, стр. 184). В. Кудров отмечает, что «если соотношение между I и II подразделениями общественного производства устанавливается без связи с его эффективностью, то такое соотношение не может быть оптимальным, научно обоснованным» (II, стр. 185). Однако к решению ее, в частности, С. Никитин, по нашему мнению, подходит с неверными позициями. «Чем выше эффективность производства, — пишет он, — тем более благоприятно должно складываться при прочих равных условиях соотношение между производством средств производства и II подразделением» (I, стр. 246).

С одной стороны, С. Никитин подчеркивает, что «в условиях растущей экономической эффективности народного хозяйства отпадает объективная необходимость в преимущественном росте производства средств производства для расширения воспроизводства вообще» (I, стр. 239), с другой — пытается выявить все рамки анализа эффективности производства иные условия более быстрого роста производства средств производства. Так, он отмечает, что «основным фактором, определяющим преимущественный рост производства средств производства, является рост органического строения капитала» (I, стр. 229).

Однако такое объяснение более быстрого роста I подразделения по сравнению со II вне рассмотрения общих условий изменения эффективности производства нельзя признать правильным.

Изменение органического строения капитала (производственных фондов при социализме) является формой выражения технического прогресса в народном хозяйстве, отражением роста фондооборуженности труда. С техническим прогрессом большинство советских экономистов, в том числе и С. Никитин, связывают преимущественный рост I подразделения. Однако он лишь один из факторов, определяющих соотношение в темпах роста I и II подразделений.

Важна на уровень материальности и фондоёмкости производства, технический прогресс обуславливает определенное соотношение между общественным продуктом и национальным доходом. Пропорция же между I и II подразделениями связана также с динамикой доли производственного накопления в национальном доходе, зависящей не только от уровня капиталоемкости производства, но и от темпов экономического развития.

Органическое строение капитала отражает отношение производственных фондов к приводящему их в движение живому труду, но ни в коей мере не отражает динамики текущих материальных затрат, которая в значительной степени определяет соотношение I и II подразделений в валовом общественном продукте.

Органическое строение производственных фондов измеряется на стоимостной основе, тогда как динамика I и II подразделений исчисляется на базе измерения объемов продукции в неизменных ценах.

Наконец, технический прогресс неизбежно приводит к повышению органического строения производственных фондов. Это происходит только в том случае, когда при предположении равномерного снижения стоимости всех элементов общественного продукта фондооборуженность труда растет быстрее, чем его производительность, то есть повышается фондоёмкость производства.

Неправильная тезис, что при повышении эффективности производства отпадает необходимость в преимущественном росте производства средств производства. Повышение эффективности производства (на-

пример, в случае, когда повышается его фондоёмкость) может обуславливать даже увеличение разрыва в темпах роста I и II подразделений. Здесь необходимо не априорные утверждения, а конкретный анализ реальных фактов и тенденций.

На наш взгляд, необоснованна и концепция С. Никитина о том, что «конечно, рост производства средств производства может быть достигнут на базе более быстрого роста прогрессивных отраслей» (I, стр. 103).

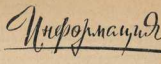
Во-первых, совсем недоказано, почему на базе более быстрого роста «прогрессивных» отраслей должен достигаться преимущественный рост I, а не II подразделения общественного производства. Во-вторых, соотношение I и II подразделений характеризует движение средств производства и предметов потребления, но не сравнительные темпы развития отдельных отраслей.

Наконец, необходимо еще установить само понятие «прогрессивная отрасль». Для этого, по-видимому, нужно определить критерий оптимальности развития экономики, учитывать реальные ограничения на материальные, трудовые и природные ресурсы, взаимозависимость продукции различных отраслей в производственном и личном потреблении.

В книге «Темы и пропорции общественного производства» Г. Шпилько опубликовала результаты исследования динамики и структуры основного капитала и национального богатства США. В ней дается развернутый марксистский анализ национального богатства этой страны.

Не останавливаясь на некоторых спорных вопросах оценки национального богатства США, отметим лишь неправильное, с нашей точки зрения, положение, что природные ресурсы не являются элементом национального богатства.

Книги С. Никитина, В. Кудрова, Г. Шпилько затрагивают большой круг вопросов расширенного воспроизводства. Предлагаемые авторами решения ряда вопросов являются дискуссионными, а иногда, по нашему мнению, и неправильными. Практическая же ценность этих монографий заключается прежде всего в новой постановке ряда важных проблем капиталистического воспроизводства.



Новое Положение о местных плановых комиссиях

Совет Министров РСФСР утвердил новое Положение о плановой комиссии исполнительного комитета краевого (областного) Совета депутатов трудящихся. Необходимость в нем вызвана прежде всего переходом к отраслевой системе управления промышленностью, требованиями правильного сочетания территориального планирования с отраслевым принципом управления народным хозяйством.

Образование промышленных министерств с соответствующими управлениями в краях и областях потребовало усиления роли местных плановых комиссий в обеспечении согласованного развития всех отраслей хозяйства края (области).

Хозяйство, подведомственное местным советским органам, охватывает большое число отраслей и занимает высокий удельный вес в республике. Через местные Советы осуществляется руководство развитием сельского хозяйства, развращением товарнооборот, бытового обслуживания населения, строительством больницы, школ и большой части жилых домов. Значительный удельный вес в производстве товаров народного потребления занимает и промышленность местного подчинения. После управления союзниками в ведении совет министров автономных республик, крайисполкомов и облисполкомов передано большое число предприятий, выпускающих главным образом изделия народного потребления и местные строительные материалы.

Повышена ответственность крайисполкомов и облисполкомов за комплексное развитие хозяйства края и областей. Исполкомы местных Советов предоставлено право рассматривать разработанные министерствами и ведомствами СССР и РСФСР проекты планов по подведомственным им предприятиям, задания на проектирование новых, реконструкцию и расширение действующих предприятий, находящихся на территории автономной республики, края, области, а также схемы развития и размещения промышленности соответствующей отрасли.

Все это вносит серьезные изменения в содержание работы плановых комиссий, повышает требования к уровню разрабатываемых планов, их обоснованности, балансовым и технико-экономическим расчетам.

За последние годы изменился порядок и методы планирования многих отраслей, что также должно было получить отражение в Положении о крайплане (облаплане).

Новое Положение устанавливает, что крайпланам, облипланам, окрупланам, райпланам в своей деятельности подчиняются как соответствующему Совету депутатов трудящихся и его исполнительному комитету, так и вышестоящей плановой комиссии. Таким образом, в РСФСР создается единая система общесоюзных органов, организованная по принципу двойного подчинения. Прежним положением о крайплане, облиплане (1957 год) не предусматривалось никаких форм соподчинения общесоюзных и нижестоящих плановых комиссий. Такая децентрализация в работе общесоюзных органов не способствовала укреплению планового начала в руководстве народным хозяйством, приводила к разрыву в работе плановых органов. В своей практической деятельности Госплан РСФСР осуществлял методическое руководство местными плановыми комиссиями путем направления им форм и показателей к составлению народнохозяйственных планов, рассмотренных с участием работников крайпланов и облипланов проектов годовых планов по краям и областям, проведения совещаний по отдельным проблемам. Однако эта работа носила индивидуальный характер и не удовлетворяла работников местных плановых комиссий.

Предусмотренное новым Положением подчинение местных плановых комиссий Госплану РСФСР создает предпосылки для усиления методического руководства крайпланам и облипланам со стороны госплана республики. В свою очередь крайпланам и облипланам предстоит значительно усилить методическое руко-

водство райпланам и горпланам. Положение предусматривает, что председатель плановой комиссии крайисполкома, облисполкома и его заместители назначаются местными советскими органами по согласованию с Госпланом РСФСР. Председатели плановых комиссий облисполкомов, автономных областей, окрисполкомов, национальных округов, горисполкомов и райисполкомов — соответствующим Советам депутатов трудящихся по согласованию с плановой комиссией крайисполкома (облисполкома). Крайплану (облаплану) предоставляется право заслушивать на своих заседаниях отчеты о работе председателей областей (автономных областей), окружпланов, горпланов и райпланов плановых комиссий. Нам представляется целесообразным, чтобы и Госплан РСФСР осуществлял регулярную проверку работы местных плановых комиссий и заслушивал на своих заседаниях отчеты о работе отдельных крайпланов и облипланов.

XXIII съезд КПСС поставил перед всеми плановыми органами задачу дальнейшего улучшения размещения производственных сил, комплексного развития экономических районов, более полного вовлечения трудоспособного населения в производство, правильного сочетания территориального планирования с отраслевым принципом управления заданной территории, отраженное в новом Положении, которое существенно повышает роль местных плановых комиссий в обеспечении комплексного развития хозяйства края и областей.

Положение указывает, что одна из главных задач, стоящих перед крайпланом и облипланом, — обеспечение в планах рационального размещения промышленного и сельскохозяйственного производства, использования природных и трудовых ресурсов. На плановые комиссии возлагается задача подготовки для представления в Госплан РСФСР и соответствующему министерству (ведомству) РСФСР предложений по проектам планов, разрабатываемым министерствами и ведомствами РСФСР по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории края (области). По схемам развития и размещения промышленности, а также по заданиям на проектирование, реконструкцию, расширение действующих предприятий, находящихся на территории края (области). При этом плановые комиссии должны исходить из необходимости более полного использования производственных фондов, трудовых, материальных и природных ресурсов, целесообразной специализации и кооперирования производства, а также развития малых и средних городов; они подготавливают также заключения и предложения по схемам развития районов, генеральным планам развития городов, проектам планировки в застройку городов и рабочих поселков.

В целях обеспечения комплексного развития края и областей, усиления обслуживания нужд трудящихся, новое Положение предусматривает разработку

крайпланам и облипланам проектов сводных координационных планов производства товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, выпускаемых на предприятиях местной промышленности, министерств и ведомств СССР и РСФСР, а также проектов сводных координационных планов жилищного, коммунального и культурно-бытового строительства на территории края (области).

Разработка сводных планов по товарам народного потребления, очевидно, будет прежде всего касаться изделий, направляемых на местный рынок. Это подразумевает и экономико-республиканской промышленности полнее учитывать его требования, а местным Советам — активнее влиять на те предприятия, которые хотя и не находятся в их непосредственном подчинении, но работают для местных нужд. Что касается сводных координационных планов жилищного, коммунального и культурно-бытового строительства, то их задача, как нам представляется, состоит в обеспечении комплексного размещения строительства жилья, коммунальных объектов, школ, больниц, клубов, спортивных учреждений на территории городов и в сельской местности. Речь идет не об изменении размеров территориальных районов, а о более тесном союзе и республиканскими организациями по государственным планам, а о не перераспределении между ними жилья, детских учреждений и культурно-бытовых объектов, а о более целесообразном использовании как централизованных, так и нецентрализованных средств по единому плану.

Крайпланы и облипланы приобретают опыт составления сводных планов строительства жилья и детских дошкольных учреждений и центров развития края (области), включая предприятия и организации, не входящие в состав союзно-республиканских и республиканских министерств и ведомств РСФСР, в ходе разработки пятилетнего плана на 1966—1970 годы. Однако выполнение этой работы было связано с рядом методических и организационных трудностей. Необходимо в ближайшее время разработать методику составления сводных координационных планов. Что касается материалов, требующихся для ее составления, то по новому Положению крайплан и облиплан предоставлено право получать от министерств и ведомств СССР и РСФСР в установленном порядке проекты планов по подведомственным им предприятиям, находящимся на территории края (области). Соответствующие указания содержатся и в методических положениях Госплана СССР к составлению проекта пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР на 1956—1970 годы. Многие союзные, союзно-республиканские и республиканские министерства и подведомственные им предприятия и организации не установили еще деловых контактов с местными плановыми органами. Помогать им в разработке сводных пла-

нов развития отдельных отраслей хозяйства по территории края (области).

Новое Положение наделает руководителей местных плановых комиссий на повышение уровня экономической работы. Главными задачами плановых комиссий является обеспечение в планах повышения эффективности общественного производства и производительности труда, качества выпускаемой продукции, наиболее эффективного использования капитальных вложений и основных фондов, быстрого ввода в действие строящихся предприятий и объектов жилищно-коммунального и культурно-бытового назначения, совершенствование межотраслевых и внутриотраслевых пропорций в развитии хозяйства края (области). Они должны следить за соблюдением принципов соотношений между ростом производительности труда и заработной платой, денежными доходами населения и товарооборотом, производством и его материальным и финансовым обеспечением.

В целях усиления обоснованности разрабатываемых крайпланами и областными проектами планов в Положении предусматривается составление ими балансов валовых ресурсов основных продуктов производства и животного сырья, денежных доходов и расходов населения, местных строительных материалов, топлива, балансов трудовых ресурсов. Плановыми комиссиями предоставляется право привлекать в установленном порядке для разработки перспективных и текущих планов, а также отдельных вопросов развития хозяйства научно-исследовательские организации и высшие учебные заведения, а также специалистов управлений и отделов край (обла) исполкома, проектных геологоразведочных, научно-исследовательских учреждений и организаций для консультаций.

Важным элементом экономической работы крайпланов и областных становится задача закрепления в законодательстве на проектах цен и тарифов на продукцию и услуги предприятий и организаций, подведомственных край (обла) исполком, а также предприятий и организаций министерств и ведомств, кооперативных и общественных организаций, цен и тарифов на которые утверждаются край (обла) исполком. Новое Положение возлагает на плановые комиссии организацию и осуществление контроля за соблюдением цен, тарифов, пенсий, скидок. Для обеспечения этой работы Совет Министров РСФСР обязал советы министров автономных республик, крайисполкомы и областные комитеты по делам строительства и жилищно-коммунальному хозяйству организовать в госпланах автономных республик, крайпланах и областных отделах цен. Одновременно при плановых комиссиях создаются межведомственные комиссии с целью обеспечения единства политики в вопросах цен во всех звеньях хозяйства автономных республик, краев и областей, постоянного улучшения систем цен и методов ценообразования, повышения роли цен в стимулировании произ-

водства необходимой народному хозяйству и населения продукции, улучшения и расширения ассортимента, повышения качества, надежности и долговечности продукции. Комиссиям предстоит большая работа по устранению необоснованного разномыслия в обоснованности цен и тарифов, сокращению сроков утверждения и изменения цен, повышению эффективности государственного и общественного контроля за точным соблюдением цен.

Необходимость в коренном улучшении работы, связанной с ценообразованием, и привлечение к этому делу местных плановых комиссий объясняется тем, что во многих краях и областях еще не наведен должный порядок в рассмотрении и утверждении цен и тарифов, а решения по этим вопросам принимаются без необходимых обоснований.

Местные плановые комиссии обязаны обеспечить повышение уровня планово-экономической работы не только своего аппарата и подведомственных им районных и горпланов, но и всех предприятий и организаций, подчиненных край (обла) исполкому. Поэтому на крайпланами и областными возлагается организация обмена опытом по совершенствованию планово-экономической работы и экономического стимулирования на фабриках, заводах, стройках, совхозах и других подведомственных край (обла) исполкому предприятий, а также в колхозах. Сохранится установленный ранее порядок планирования товарооборота и бытового обслуживания населения. Соответствующие разделы плана, как и прежде, будут разрабатываться плановыми комиссиями по всем организациям, работающим на территории края (области), независимо от их ведомственной принадлежности. Не изменится и порядок планирования сельского хозяйства.

Для выполнения задач, поставленных перед крайпланами и областными, им предоставляются широкие права в части получения статистических материалов от органов ЦСУ, материалов и расчетов от отделов и управлений исполкома, право получать от научно-исследовательских учреждений и проектных организаций планы их научно-исследовательских работ и проверять их выполнение в части, касающейся хозяйства края (области). Новое Положение наделает плановые комиссии и некоторыми административными правами. Крайпланы и областные обязаны проверять, как поставлена плановая работа в управлениях и отделах исполкома, давать им необходимые указания по ее улучшению, контролировать выполнение утвержденных планов.

Новое Положение о плановых комиссиях серьезно повышает их роль в единой системе плановых органов и будет способствовать совершенствованию планирования и хозяйственного руководства на местах.

Г. Восканян

Академик Т. С. Хачатуров

(к 60-летию со дня рождения)



Известному советскому ученому-экономисту, действительному члену АН СССР Тиграну Сергеевичу Хачатурову исполнилось 60 лет. Из них около 40 лет он отдал научной деятельности. Т. С. Хачатуровым опубликовано свыше двухсот печатных работ по вопросам экономики транспорта, эффективности капитальных вложений и другим теоретическим проблемам, имеющим важное народнохозяйственное значение.

В его трудах по экономике транспорта содержится анализ развития транспорта СССР, исследован сравнительная эффективность реконструкции транспорта и нового транспортного строительства, разработаны многие вопросы методологии планирования перевозок, выбора различных видов транспорта.

В исследованиях, посвященных проблеме эффективности капитальных вложений, Тиграном Сергеевичем Хачатуровым разработан ряд принципиально

новых положений, развивающих теорию расширенного социалистического воспроизводства. Среди них важнейшее значение имеют обоснование понятий и расчет абсолютной и сравнительной эффективности капитальных вложений, анализ путей и факторов их повышения, соизмерение разновременных затрат, вопросы международных сопоставлений эффективности капитальных вложений. Работы Т. С. Хачатурова представляют ценный вклад в экономическую науку. Под руководством Т. С. Хачатурова выполнен ряд коллективных исследований проблем повышения эффективности производства и капитальных вложений, которые получили положительную оценку плановых и хозяйственных органов.

Редакция журнала «Лановое хозяйство» от своего имени и от имени многочисленных читателей поздравляет Тиграна Сергеевича Хачатурова с шестидесятилетием, желает ему здоровья и дальнейших творческих успехов.

В НОМЕРЕ

- 1 П. Подшиваленко — Эффективность капитальных вложений и финансовый контроль в строительстве
- 10 А. Комин — Проблемы совершенствования оптовых цен промышленности
- 17 А. Гладышев — Общественные фонды потребления и миграция населения

НОВАЯ СИСТЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

- 23 Г. Будовой, К. Шелютто — Планирование и материальное стимулирование производства
- 33 В. Зайцев, Б. Волков, В. Бочаров — Все усилия — выполнению плана
- 40 И. Винокур, В. Гальперин — Хозрасчет завода и цехов
- 48 М. Алиев — Основа хозяйственной реформы
- 50 М. Мкртчян — Нормирование рентных платежей в добывающей промышленности

В ПОМОЩЬ ИЗУЧАЮЩИМ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ

- 61 С. Фельд — Принцип демократического централизма и совершенствование показателей планирования

ЭКОНОМИКА КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

- 71 А. Гогоберидзе, В. Торбин — Ценообразование в тяжелой промышленности США

ЗАМЕТКИ ЭКОНОМИСТА

- 76 И. Мартинков, В. Пронин — Вопросы планирования бытового обслуживания
- 81 Б. Терехин, А. Кигель — Назревший вопрос
- 81 А. Звездни, П. Панов — Упорядочить производство подвижных ремонтных средств
- 82 К. Ким, Ю. Белопухов — О производстве пластмасс в Средней Азии
- 84 Г. Каплан, В. Сойфер — Новая техника и материально-техническое снабжение

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- 87 В. Рутгайзер, С. Шаталин — Темпы, пропорции и структура производства капиталистических стран

ИНФОРМАЦИЯ

- 92 Г. Восканян — Новое Положение о местных плановых комиссиях

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

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

A00338

Формат бумаги $70 \times 108\frac{1}{16}$ — 3 бум. л.

Тираж 34 135 экз.

Подписано к печати 17/IX — 1966 г.

Печ. л. 6

Цена 30 коп.

Заказ 483

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