

ОЦЕНКА
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОСНОВНОГО
ХОЗРАСЧЕТНОГО
ЗВЕНА
И ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА

Министерство высшего и среднего специального образования
Латвийской ССР

Латвийский ордена Трудового Красного Знамени
государственный университет имени Петра Стучки

Кафедра политической экономики

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНОГО ХОЗРАСЧЕТНОГО ЗВЕНА
И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

Межвузовский сборник научных трудов

Под редакцией Г.Либермана



Латвийский государственный университет им. П.Стучки
Рига 1980

УДК 330.014

Сборник "Оценка деятельности основного хозрасчетного звена и эффективность производства" посвящен разработке проблем, вытекающих из Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы" от 12 июля 1979 г.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
ЛГУ им. П.Стучки от 28 марта 1980 года

0 10704-058y 95.80.0603 010 200
М 812(II)-80

© Латвийский
государственный
университет
им. П.Стучки, 1980

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА

К проблемам совершенствования хозяйственного механизма развитого социализма в настоящее время приковано внимание теории и практики. В экономической литературе развернута дискуссия о содержании категории хозяйственного механизма. Многочисленные практические проблемы решаются в связи с реализацией постановления ЦК КПСС и Совета Министров "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности и качества работы". Один из коренных вопросов этой проблематики - вопрос о роли и месте оценки деятельности в механизме социалистического хозяйствования.

Оценка деятельности - весьма сложное социально-экономическое отношение. Для научной характеристики сути недостаточно описания внешних форм проявления этой категории. Научные основы оценки деятельности, ее реальное воздействие на итог общественного производства корнями уходят в такие проблемы философии и политической экономии, как специфика взаимодействия производительных сил и производственных отношений при социализме, механизм действия и механизм использования экономических законов, диалектика объективного и субъективного в социалистическом хозяйствовании.

Как социалистические производственные отношения практически воздействуют на развитие производительных сил? Прогресс производства, изменение его структуры, уровень эффективности общественного труда при социализме - это всегда итог сознательной деятельности участников процесса производства - как управляющих, так и управляемых. Деятельность эта всегда социально-экономически детерминирована. В этой связи возникает вопрос об основных мотивациях конкретной целенаправленности деятельности управляющих и управляемых.

Социалистическое производство всегда нацелено на удовлетворение потребностей общества и его членов. Означает ли это, что именно потребности являются непосредственной основой конкретной мотивации деятельности людей? Нет! Проблема более сложна. Здесь следует учитывать роль экономических интересов, которые являются формой проявления производственных отношений и своим содержанием имеют экономические потребности. Члены социалистического общества являются носителями не только общенародного, но и коллективного и личного экономических интересов. Эти группы экономических интересов, с одной стороны, образуют коренное единство, но с другой, — противоречивы. Можно ли утверждать, что система экономических интересов является основой непосредственной мотивации целенаправленности деятельности участников процесса производства? И здесь ответ отрицательный. Упомянутая противоречивость основных групп экономических интересов — явление объективное, а отнюдь не итог ошибок в управлении. Отвечая утвердительно, что именно экономические интересы являются основой мотивации конкретной целенаправленности деятельности управляющих и управляемых, мы значительно упростили бы проблему. Требуется сложный механизм, чтобы деятельность людей по реализации личного и коллективного интереса направить в русло осуществления общенародного интереса. Но в таком случае в механизм воздействия производственных отношений на развитие производительных сил вклинивается еще одно звено — условия реализации коллективных и личных интересов. Это звено, являясь непосредственной основой мотивации конкретной целенаправленности людей, должно последовательно обеспечить реализацию коренного принципа социалистического хозяйствования: коллективам и работникам должно быть выгодно только то, что соответствует общенародному интересу.

Что из себя представляют условия реализации коллективных и личных экономических интересов? Вся совокупность социалистических производственных отношений (весь экономический базис) определяет систему экономических интересов при социализме, их субъективное единство и объективную противоречивость. Практические организационные формы этих производственных отношений в их качественной и количественной определенности проявляют-

оя как конкретные формы условий реализации коллективных и личных экономических интересов. При одном и том же содержании экономического интереса производственного коллектива или отдельного работника могут быть установлены различные условия реализации этого интереса, например, формы взаимоотношений со всем обществом (плановые показатели, условия платежей в бюджет, финансирование и кредитование), формы отношений между относительно самостоятельными производственными ячейками - хозяйственными объединениями и предприятиями (условия поставок; цены), условия поощрения работников (формы и системы заработной платы, условия и показатели премирования, вознаграждений), формы внутривозрастных отношений.

Многочисленные условия реализации коллективных и личных экономических деятельностей можно свести в три основные группы: оценка разработки планов и итогов производственно-хозяйственной деятельности; экономические стимулы, включающие формы экономической ответственности; политико-моральные стимулы. Ведущим звеном этой многогранной системы является оценка разработки планов и итогов производственно-хозяйственной деятельности.

Оценка деятельности - это производственное отношение между управляющими и управляемыми звеньями в народном хозяйстве по поводу итогов конкретной коллективной или индивидуальной деятельности; итоги в идеальном варианте оцениваются с позиции реализации общенародного интереса. Другими словами, оценка деятельности выражает определенные требования общества к итогам деятельности любой управленческой системы, любого коллектива трудящихся, любого работника. В практике хозяйствования итоги деятельности управленческих звеньев оцениваются с позиции реализации интересов управляющего звена.

Для реализации общенародного интереса экономически обоснованная оценка плановой и хозяйственно-производственной деятельности призвана: во-первых, нацелить производственные коллективы и каждого работника на рост эффективности производства и качества всей работы; во-вторых, обеспечить прямую зависимость между ростом эффективности производства и качеством работы и размером, значимостью материального и морального поощрения.

Оценка должна вестись по конечным результатам деятельности данного уровня управления и быть основанной на критерии эффективности производства. Двумя сторонами этого критерия являются: а) удовлетворение общественных потребностей в их конкретной многоликой изменяющейся структуре; б) достижение заданного результата при наименьших результатах трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

Первым звеном в системе оценки деятельности является критерий оценки деятельности. Здесь следует различать критерий оценки разработки планов и критерий оценки итогов хозяйствования (производственной и коммерческой деятельности). Проблема оценки разработки планов у нас в литературе почти не освещается. Достаточно часто априорно предполагается, что планы всех уровней разработаны качественно, в полной мере сбалансированы и должным образом обеспечивают реализацию плановых целей. К сожалению, в реальной жизни это не всегда так. На ноябрьском (1979 г.) Пленуме ЦК КПСС критиковалась не только нерадивость в выполнении планов, нарушение плановой дисциплины, но и недостаточная сбалансированность, необеспеченность конкретных плановых заданий необходимыми ресурсами. Диспропорции, дефициты, недостаточные резервы, о которых говорилось на Пленуме, не только итог невыполнения планов, но и результат недостаточно качественного планирования. Не случайно критиковался Госплан, который должным образом не противопоставит натиску ведомственности и местничества, которые ослабляют силу плана, мешают пропорциональному росту экономики.¹

Следует также учесть многовариантность плановых решений, т.е. возможность достижения той или иной плановой цели различными путями. Очевидно, необходим критерий или система критериев предпочтительности вариантов плановых решений.

Оценка деятельности по разработке планов охватывает обширный круг коллективов и работников - от Госплана СССР до плановых отделов и бюро производственных объединений, предприятий, цехов.

¹ Правда, 1979, 28 ноября

Критерием оценки разработки планов должны быть полнота реализации плановых целей, сбалансированность плана, выбор наиболее эффективного варианта осуществления плана (минимизация используемых ресурсов в плане с учетом социального фактора).

При социализме для всех уровней ведущим критерием оценки деятельности итогов хозяйствования является выполнение директивного планового задания. По этому критерию оценивается деятельность целых отраслей (министерств, ведомств) республик, районов, объединений, филиалов, предприятий, колхозов, цехов, участков, бригад, работников. Этот критерий нацелен на безусловное выполнение государственных планов и ставит во главу угла деятельности наукосmittельную реализацию главного задания. Через этот критерий осуществляется своеобразное экономическое принуждение коллективов и работников, управляющих и управляемых, а реализация коллективных и личных интересов ставится в прямую зависимость от степени выполнения главного задания. Такой критерий оценки итогов хозяйственной деятельности является несущей опорой всей системы планового ведения хозяйства, ибо только через выполнение перспективного и текущего планов реализуются плановые цели, необходимые народнохозяйственные пропорции, рациональное использование ресурсов, создается весь комплекс условий для роста материального и культурного уровня членов социалистического общества. Трудно переоценить положительную роль этого критерия оценки деятельности для обеспечения планомерного развития народного хозяйства стран социализма, высоких темпов расширенного социалистического производства.

Выполнение директивного планового задания - ведущий критерий оценки итогов деятельности. Могут применяться и применяются и другие критерии. При этом в управлении используются и критерии, которые не формализованы в виде конкретных значений планов. В частности, речь идет о том, что каждый управляющий в связи с теми критериями оценки деятельности, которые применяются к нему, сам применяет свой набор критериев оценки деятельности своих управляемых. Система критериев оценки

деятельности построена иерархически, она формируется сверху вниз по ступеням иерархии управления. Но управляющие любого уровня конкретизируют общий критерий, определяя ряд частных критериев, которые могут носить и субъективный характер. Такие критерии отражают конкретное понимание данным управляющим поставленных задач, зависят от его квалификации, опыта, характера, т.е. умения управлять. Задача состоит в том, чтобы каждый из избранных частных критериев постоянно нацеливал бы работников на реализацию общенародного интереса, на высокую трудоемкость.

Критерии оценки деятельности не являются чисто экономическим феноменом. Первостепенное значение имеют политические и социальные критерии оценки разработки планов и итогов хозяйствования, которые определяются коммунистической партией на основе политических и социальных задач развития социалистического общества. Партия при этом исходит из ленинского указания, что политика — это концентрированное выражение экономики, что во главе угла экономического прогресса стоит человек с его многогранными потребностями, с его стремлением к свободному и всестороннему развитию личности.

Критерий оценки итогов хозяйствования неизбежно воздействует на разработку планов. При недостаточной отладке других звеньев оценки деятельности, оценка по степени выполнения планового задания вызывает заинтересованность в заниженном плане. Возникают также осужденные партией явления, как скрытие резервов, корректировка плановых заданий под фактическое выполнение, штурмовщина в конце отчетного периода, выполнение планов любой ценой.

Сегодня критерием оценки итогов хозяйствования должно быть не только выполнение директивного планового задания, но в первую очередь, достигнутый уровень эффективности производства и качества. Другими словами, производственные коллективы и работников следует оценивать по успехам в области роста эффективности и качества с учетом степени выполнения директивного плана. Соединение этих двух начал в единый критерий оценки — сложная задача как для экономической теории, так и для практической организации оценки деятельности.

План — система плановых показателей. Поэтому вторым звеном

оценки деятельности являются директивные плановые показатели, которыми оценивается степень выполнения плана. Каждый такой показатель, в зависимости от своей "конструкции" и уровня, направляет деятельность производственных коллективов и работников в определенное русло, так как является конкретным условием реализации коллективных и личных интересов.

В литературе социалистических стран дана весьма обстоятельная критика таких оценочных показателей, как валовая, товарная и реализованная продукция, порождающих для управленческих звеньев и производственных коллективов проблему "выгодной" и "невыгодной" продукции. Причем вопреки общепринятому интересу, эти показатели питают заинтересованность включать в план материалоемкую и высококорентабельную продукцию. Оценка деятельности по показателю объема реализованной продукции в отрыве от выполнения договоров и заказов не обеспечивает удовлетворения общественных потребностей. Более того, оценка деятельности по вышеуказанным показателям может рисовать совершенно ложную картину конечных итогов хозяйствования. Так, рост производительности труда по показателю выработки валовой продукции на одного работника промышленно-производственного персонала еще не означает реальную экономию живого труда, рост трудотдачи. Благоприятный итог по упомянутому показателю производительности может быть простым результатом ассортиментных сдвигов, изменения связей по кооперации.

Ряд авторов высказывает мнение, что указанные недостатки органически присущи плановым показателям, имеющим стоимостную форму; при этом также утверждается, что стоимостные показатели не соответствуют сути и цели социалистического производства. В опубликованных материалах одной из дискуссий мы читаем: "Цель социалистического хозяйства - создание различных полезных вещей. Производителей здесь, прежде всего, интересует продукт сам по себе..."

Но если производство потребительных стоимостей в условиях социализма занимает ведущее положение, то ему должны соответствовать и показатели деятельности всех хозяйственных подразделений. Станки делаются не из рублей, а из металла, и для

планирования народного хозяйства нужно, прежде всего, знать, сколько тонн, а не на какую денежную сумму произведено металла... В социалистическом хозяйстве следует ориентироваться в основном на натуральные показатели."¹

При оценке этого и аналогичных высказываний следует, во-первых, отвергнуть противопоставление натуральных и стоимостных показателей, учитывая их различную функциональную роль в системе планирования и оценки деятельности на разных уровнях управления общественным производством. Соответствующие показатели не взаимозаменяемы; при совершенствовании управления не стоит проблема "или-или"; во-вторых, практика не подтверждает мнение о превосходстве натуральных показателей по сравнению со стоимостными при разработке планов объема производства и оценке их выполнения. Преимущество тонны, метра или штуки перед рублем не доказано. Планирование выпуска стали и, далее, проката в тоннах без учета марок, профилей, типоразмеров, затрат на производство отрицательно влияет на эффективность производства. Планирование производства машин, оборудования в весовых единицах ведет к утяжелению конструкции. Планирование выпуска бумаги в тоннах способствует производству толстой бумаги, в квадратных метрах - тонкой. Планирование многочисленных изделий в штуках, тканей в метрах, обуви в парах непосредственно не ориентирует производителей на удовлетворение конкретных потребностей общества, на повышение качества, на снижение затрат на единицу полезного эффекта. Далее, натуральные показатели нельзя в планировании без конца дробить по конкретным видам продукции. Мебельное производственное объединение "Рига" выпускает примерно 20 видов мебели с многочисленными модификациями. В плане выпуска основных видов продукции в натуральном выражении этого производственного объединения производство мебели записывается одной строкой: мебель в рублях.

¹ Товарно-денежные отношения в системе планомерно организованного социалистического производства. М., 1971, с.125.

Реальная проблема состоит отнюдь не в том, чтобы заменить стоимостные показатели натуральными или наоборот, а в том, чтобы для планирования и соответствующей оценки отобразить систему показателей, четко нацеливающую плановые органы и производственные коллективы на всестороннее—повышение социально-экономической эффективности производства.

Какие бы плановые и оценочные показатели ни применялись цена, норматив чистой продукции, натуральные измерители и их количественные значения всегда являются составными частями условий реализации коллективных и личных экономических интересов, определяющих мотивацию целенаправленности деятельности управляющих и управляемых.

Третьим звеном оценки деятельности выступает контроль итогов хозяйствования. Существенное значение для контроля имеют сроки, период контроля. Конкретная тактика хозяйствования меняется от того, будет ли объектом контроля для оценки деятельности выполнение плана обособленно за март или нарастающий итог трех месяцев, т.е. первого квартала года. Аналогично будет меняться конкретная целенаправленность деятельности в зависимости от того, будет ли объектом контроля (оценки) выполнение плана обособленно третьего квартала или итог девяти месяцев года. С позиции периода контроля просто объясняются причины штурмовщины в конце месяца, квартала или года и ряд других явлений.

Четвертым звеном оценки деятельности является воздействие по итогам контроля. Это воздействие может быть административным, экономическим, политико-моральным. Очевидно, без соответствующего воздействия по итогам контроля контроль не эффективен, а оценка становится сугубо формальной, без всякого реального экономического веса. Через это четвертое звено оценка органически связана с экономическими и политико-моральными стимулами.

С позиции реализации целей производства оценка деятельности эффективна только тогда, когда она функционирует по принципу обратной связи: оценка деятельности через мотивацию целенаправленности деятельности детерминирует итог деятельности (прямая связь); итог деятельности в свою очередь влияет

на конкретную оценку, что в дальнейшем будет побуждать к разработке более эффективных плановых решений и интенсивной деятельности по их реализации (обратная связь).

В народном хозяйстве страны в последние годы нарастало неантагонистическое противоречие между новым содержанием потребностей и интересов общества и его членов и устаревшими условиями реализации коллективных и личных экономических интересов. Оценка деятельности преимущественно по количественным показателям валового роста больше не соответствует новым задачам всестороннего экономического прогресса, повышения благосостояния трудящихся.

Во-первых, в результате динамичного развития экономики и развития специализации значительно уложились производственные связи; итоги деятельности любого производственного коллектива все более зависят от четкой работы партнеров - поставки точно в срок и в заданном ассортименте многочисленных видов сырья, материалов, комплектующих изделий, а иногда и оборудования. В этих условиях оценка текущей деятельности производственных звеньев по общему объему реализованной продукции не обеспечивает надежности связей по кооперации: невыполнение поставок одному партнеру перекрывает недопоставку другому партнеру, и формально общий итог и оценка по показателю объема реализации положительны. Так, промышленность Латвийской ССР в 1979 году выполнила план по объему реализованной продукции на 101%, а по поставкам - только на 98%. Из 10 производственных объединений и предприятий промышленности республики 6 не выполняют договоры и заказы в полном объеме, являются хроническими должниками. Производственное объединение "Латбумпром" выполнило в истекшем году план по общему объему реализации на 100,4%; в то же время целый ряд партнеров объединения не получил положенную по договорам продукцию - план поставок выполнен лишь на 89,9%. Производственное объединение "Сарканайс квадрато" выполнило план по общему объему реализации еще более успешно - на 100,9%, являясь в то же время должником по поставкам: последние выполнены на 95,5%. По фабрике искусственных кож "Динамд" соответствующие показатели

за год 102,8% и 94,9%, и т.д. Но по действующей в 10-й пятилетке оценке такие объединения и предприятия отстающими не являются, план по общему объему реализации, по агрегированной величине выполнен. Такой формальный подход к оценке итогов хозяйственной деятельности стал помехой на пути четкой отладки хозяйственных связей, реального удовлетворения многогранных потребностей общества и его членов.

Во-вторых, необходимость ориентации хозяйственных звеньев на конечные, а не промежуточные итоги производства требует и соответствующих изменений в оценке деятельности производственных коллективов и работников. Так, оценка работы строительных организаций по сумме освоенных капиталовложений только способствовала распылению средств в капитальном строительстве, вела к росту незавершенного строительства, тормозила выполнение множества необходимых, но не выгодных работ, что задерживало сдачу готовых объектов. В ряде промышленных систем в объем выполненных работ, подлежащих оценке, включался внутренний оборот: это открывало дверь для различных "маневров", не имеющих ничего общего с реальным удовлетворением народно-хозяйственных потребностей.

В-третьих, оценка деятельности неудовлетворительно была увязана с внедрением достижений научно-технического прогресса в производство.

В-четвертых, приоритетная оценка по количественным показателям не способствовала активной борьбе за повышение качества продукции.

В-пятых, реальная оценка производственных итогов недостаточно учитывала растущую ограниченность трудовых ресурсов, необходимость их более рационального использования.

В-шестых, оценка должным образом не нацеливала производственные коллективы и работников на всемерную экономию материальных ресурсов, повышение эффективности использования основных фондов.

Таким образом, оценка как одна из форм экономического принуждения в необходимой мере не обеспечивала рост эффективности общественного производства, реализацию важного прин-

ципа социалистического хозяйствования: каждому коллективу и работнику должно быть выгодно только то, что соответствует интересам общества. Разрешение вышеуказанного противоречия механизма управления требовало определенных изменений в отношениях оценки как плановой, так и производственной деятельности. На XXV съезде КПСС непосредственно указывалось:

"...требует совершенствования вся система показателей, лежащих в основе оценки деятельности министерств, объединений, предприятий, и прежде всего эффективности и качества их работы. Эти показатели призваны соединять воедино интересы работника с интересами предприятия, интересы предприятия с интересами государства, побуждая брать (и, конечно, выполнять) напряженные планы, экономить ресурсы, снижать себестоимость и в то же время быстрее осваивать новые виды изделий, выпускать продукцию высокого качества и в нужном ассортименте.

Надо закрыть все лазейки, которые еще позволяют нерадивым хозяйственникам ходить в передовиках, несмотря на нарушение договорных обязательств и низкое качество продукции, плохое использование ресурсов."¹

В соответствии с решениями XXV съезда КПСС принято Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года, которое знаменует новый этап в совершенствовании оценки деятельности в промышленности и строительстве страны. Основой оценки как разработки планов, так и хозяйственной деятельности по выполнению планов становится уровень эффективности общественного производства. Для плановой деятельности ведущим критерием оценки становится сбалансированность планов, нацеленных на научно-технический прогресс, повышение качества, снижение фондо-, материало- и трудоемкости продукции, решение широкого комплекса социальных задач. Речь идет о правильном определении приоритетов в развитии отраслей и экономических рычагов для обеспечения прогрессивных изменений в народнохозяйственных пропорциях, повышения эффективности капитальных вложений и всего общественного производства.

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 60.

Что касается итогов хозяйствования основного хозяйственного звена промышленности (производственных объединений, предприятий), то оценка их деятельности будет в дальнейшем производиться прежде всего по следующим показателям: во-первых, выполнение планов поставок продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по номенклатуре (ассортименту) и в сроки в соответствии с заключенными договорами (заказами); во-вторых, повышение производительности труда; в-третьих, улучшение качества продукции; в-четвертых, рост прибыли (в отдельных отраслях - снижение себестоимости).

Переход в промышленности к оценке деятельности основного производственного звена по показателю выполнения поставок, т.е. договоров и заказов, имеет принципиальное значение. Показатель поставок по сути учитывает в единстве потребительную стоимость (детализированный сортамент) и стоимость (цену) продукции. Перечеркнута былая обезличенность продукции, столь характерная для показателя объема реализованной продукции. Показатель поставки четко увязан с фактором времени - выполнение каждого договора учитывается по срокам поставки. Исключительное значение имеет то, что недопоставку по договорам нельзя компенсировать поставкой незаказанной продукции, сверхплановыми поставками (см. таблицу I).

Таблица I

Оценка хозяйственной деятельности производственного объединения, предприятия промышленности по показателю выполнения плана поставок

№ дог-вора	Сумма договоров - план по объему реализации продукции в тыс.руб.	Выполнение плана по объему реализации продукции в тыс.руб.	Выполнение плана по поставкам продукции в тыс.руб.
1	300	300	300
2	200	150	150
3	500	600	500
Итого	1000	1050	950

В данном примере план по общему объему реализации продукции выполнен на 105,0%, по поставкам - только на 95,0%. Данные таблицы показывают, что при оценке выполнения плана по поставкам продукции сверхплановая поставка (продукция сверх договоров, заказов, принятых к исполнению нарядов) в счет выполнения плана поставок продукции не идет. Одновременно из плановой суммы поставок по договорам и заказам вычитается сумма недопоставки.

Возникает вопрос: можно ли перевыполнить план по поставкам? По сути нет. Для дополнительных (сверхплановых) поставок сверх первоначального договора, заказа требуется юридически оформленное согласие партнера, т.е. дополнительный договор, заказ, наряд, что означает увеличение планового объема поставок. Поставка не заказанной, не нужной партнеру в данный период продукции, есть грубое нарушение условий эффективного хозяйствования.

Оценка по показателю роста производительности труда непосредственно нацеливает производственные коллективы на всемерную экономию живого труда, рациональное использование трудовых ресурсов, а опосредствованно - на внедрение достижений научно-технического прогресса.

Много сложных проблем возникает при оценке качественного уровня производства. Показатель оценки - удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме выпускаемой продукции - не дает достаточно полной картины этого уровня. Во-первых, не вся выпускаемая продукция подлежит аттестации; во-вторых, производственные объединения, предприятия имеют весьма различные возможности выпускать продукцию высшей категории качества;¹ в-третьих, по отраслям установлены существенно различные критерии, по которым присуждается заветный пятиугольник; в-четвертых, аттестация продукции - дело ведомственное, административное, которое не всегда в должной мере учитывает оценку этой продукции со стороны непосредственных потребителей.

¹ То, что завод "Ригасельмаш" практически всю продукцию выпускает со знаком качества, еще не свидетельство тому, что это лучшее предприятие республики; надо учитывать, что завод выпускает всего один вид изделия.

Все эти моменты должны быть учтены при дальнейшем развертывании и улучшении работы систем управления качеством.

Не менее сложные проблемы возникают при оценке деятельности по показателю роста прибыли. На XXIV съезде КПСС был определен принципиальный подход к этому показателю: "Новая система экономического стимулирования, основанная на укреплении и развитии хозрасчета, предполагает усиление роли прибыли в народном хозяйстве. Мы рассматриваем прибыль и рентабельность как важные показатели эффективности производства. Вместе с тем прибыль - это основной источник не только хозрасчетных фондов предприятий и объединений, но и важнейший источник доходов государственного бюджета.

Конечно, социалистическому обществу не безразлично, за счет чего, каким путем и при каких условиях увеличивается прибыль. Повышение эффективности производства, снижение себестоимости продукции и рост производительности труда - вот наш путь увеличения прибыли. Всякие попытки получать прибыль за счет обхода государственных цен или повышения их, нарушения установленного ассортимента и стандартов является антигосударственной практикой"¹

Прибыль синтезирует многие стороны итогов хозяйствования. Ее динамика отражает и изменения объемов производства и реализации продукции, себестоимости оптовых цен, качества (при обоснованном ценообразовании), сортаментные сдвиги. Обычные возражения против использования прибыли для оценки деятельности производственных коллективов связаны с проблемами цен, с разнорентабельностью и тем самым с разновыгодностью изделий.

В одиннадцатой пятилетке (к началу 1982 года) будет осуществлена очередная реформа оптовых цен, которая в существенной мере решит вышеуказанную проблему (см. в данном сборнике статью Я. Ошманиса "Хозяйственный договор и обеспечение равновыгодности ассортимента продукции").

¹ Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с. 169, 170.



Остается другая проблема - отражение эффективности использования применяемых ресурсов (производственных фондов) в уровне и динамике прибыли. Динамика балансовой прибыли отражает только изменения текущих затрат. Поэтому предполагается оценку деятельности хозяйственных звеньев основывать не на динамике балансовой прибыли, а расчетной (чистой) прибыли. Последняя представляет собой балансовую прибыль с вычетом нормативной платы за применяемые ресурсы.

Оценка хозяйственной деятельности строительно-монтажных организаций будет в дальнейшем осуществляться по результатам выполнения заданий по вводу в действие производственных мощностей и объектов, товарной строительной продукции, росту производительности труда и прибыли. (Более детальный анализ проблемы оценки в строительстве не входит в задачу данной статьи).

Оценка деятельности связана с многочисленными элементами механизма хозяйствования. Оценка, в частности, является исходным отношением в любых формах материального и политико-морального стимулирования. Поэтому закономерно, что оценочные показатели являются одновременно и показателями стимулирования. Бесспорно, что оценка является органической частью социалистического соревнования. Оценка также неразрывно связана с системой экономической ответственности.

Как уже упоминалось, воздействие оценки на тактику хозяйствования зависит от периода учета итогов хозяйственной деятельности: в дальнейшем оценочные показатели будут учитываться нарастающим итогом: первый квартал, полугодие, девять месяцев, год в составе пятилетки.

Немаловажное значение имеет и то обстоятельство, что запрещена корректировка планов в сторону снижения под фактический уровень его выполнения.

Дальнейшие исследования в области основ совершенствования механизма социалистического хозяйствования должны включать в себя всестороннюю разработку проблем оценки хозяйственной деятельности. Это вооружит директивные органы, органы управления важным теоретическим оружием решения актуальных практических задач.

О. Григорьева

Межотраслевой институт
повышения квалификации
специалистов народного
хозяйства Латвийской ССР

ОТНОШЕНИЕ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК КАТЕГОРИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Этап развитого социализма с присущими ему социально-экономическими условиями воспроизводства выдвигает на одно из первых мест проблему управления как важнейший фактор экономического роста и усиления воздействия материального производства на социальное развитие общества. Система управления должна обеспечить реализацию коренных преимуществ социалистического способа производства в условиях научно-технической революции. Динамизм и масштабность современного этапа развития создают необходимость включения в процессы хозяйственной деятельности творческой инициативы, активности всех звеньев производства. Расширение хозяйственной самостоятельности при общенародной собственности на средства производства предполагает такой уровень согласования интересов, при котором общенародный интерес будет пронизывать всю систему производства, являться исходной точкой любого управленческого решения. В управленческой деятельности непосредственно и с наибольшей полнотой проявляются интересы собственника средств производства. Согласованность интересов, достигаемая системой управления социалистическим общественным производством, выдвигает проблему объективного критерия соответствия принимаемого решения интересу, вытекающему из отношения собственности. Решение этой проблемы предполагает расчленение результатов управления и производства. Результат управления определяется содержанием основного экономического закона. Цель социалистического производства вводится в управление через оценку деятельности. Взаимосвязь, существующая между оценкой деятельности и результатом управления, определяет актуальность и практическую значимость проблемы оценки.

В теоретическом плане проблема оценки не нова. Оценка отдельным индивидом и обществом в целом различных предметов и

явлений пронизывает всю жизнедеятельность как отдельного человека, так и общественной системы: от индивидуальной оценки продукта природы, который человек находит в готовом виде и включает в свою жизнедеятельность, до общественной оценки товарной стоимости как продукта человеческого труда, от оценки различных актов поведения до оценки явлений искусства, политики, этики, морали. Явление оценки настолько универсально, что трудно назвать область поведения человека, его физической или умственной деятельности, в которой бы мы не сталкивались с человеческой оценкой — или индивидуальной, или общественной.

Истоки проблемы оценки теряются в дебрях истории: уже в период кризиса афинской демократии проблема была сформулирована Сократом в вопросе "Что есть благо?". Ни одна философская система не избежала решения этого вопроса в доступной и соответствующей ей форме. Но впервые проблема оценки выделяется из круга философских, этических, идеологических и эстетических наук в конце XIX века: по мнению советских философов¹, одними из первых работ, в которых явление оценки кристаллизуется как предмет исследования, были работы А.Мейнонга и Ф.Хартмана. Оценка рассматривалась как суждение о ценности. Вопросы основания оценки сводились к ценности. Предметам и явлениям окружающего мира (в том числе и продуктам человеческой деятельности) приписывалась определенная ценность, в основании которой лежали объективные свойства вещей. Смешение оценок явления природы и предметов материального производства не случайно. Принципиально разные по происхождению блага, например, количество солнечного света и количество бензина, рассматривались с одной точки зрения — полезности. Практика общественной жизни, втянувшая в товарный обмен объекты природного происхождения, оказалась на научных представлениях об оценке. Заранее предполагалось существование некоторой области абсолютных человеческих ценностей.

¹ Тугаричев В.И. О ценностях жизни и культуре. Л., 1960, с. II.

тей или аксиология получила в рамках идеалистической философии. Позднее отрасли философии, исследующие проблемы ценности, дифференцируются. В настоящее время насчитывается более пяти направлений аксиологии:

- натуралистический психологизм, в котором потребности человека получают био-психологическую интерпретацию;
- трансцендентализм, соотносящий ценности, как бытие некоторых абсолютных норм, с "чистым", нормативным сознанием. Это ставит ценности вне зависимости от человеческих потребностей и желаний;
- персоналистический онтологизм, определяющий тип личности по свойственной ей структуре ценностей, которая и образует онтологическую основу данной личности;

- культурно-исторический релятивизм, представляющий систему ценностей в виде множества равноправных систем;

- "понимающая социология", представители которой применили понятие ценности к интерпретации социального действия и социального значения;

- школа структурно-функционального анализа, в которой значение ценности приобрело обобщенно-методологический смысл, как средство выявления социальных связей и функций социальных институтов. Этой школой признается регулирующая роль ценностных механизмов в человеческой деятельности.

Кроме перечисленных аксиологических направлений, существует раздел формальной логики, носящий название логики оценок, или логической теории оценочных рассуждений. Этот раздел возник в конце 50-х годов. В качестве основания оценок в нем выделяются следующие моменты:

- чувства, ощущения и т.д.,
- существующие идеалы, стандарты,
- оценки, возникшие и утвердившиеся ранее.

Аксиологические теории объединяет одна общая черта: абсолютизация субъективного момента человеческих оценок. Основание оценок соотносится с внутренним миром человека. В этом случае закономерности формирования и развития оценок следует

искать в закономерностях социально-психологического развития человека. Оценка выступает продуктом мышления, относится к области духовной деятельности, она является "...неким специфическим негносеологическим продуктом духовной деятельности."¹

Связь человека с предметом обнаруживается и определяется практической деятельностью, а не субъективным отношением человека к предмету. В.И. Ленин писал о практике, что она выступает "...и как критерий истины, и как практический определитель связи предмета с тем, что нужно человеку."² Следовательно, основание оценок следует искать не в субъективном мире индивида, а в практической деятельности. Это исключает возможность идеалистического подхода к оценке, так как в основание ложится объективная практическая деятельность, реальность, формирующая мир ощущений, а не наоборот.

Человеческая деятельность проявляется на разных уровнях: как сенсомоторная деятельность, как поведение, как социальная деятельность. Теоретический анализ допускает подобное расчленение деятельности. В реальной действительности мы имеем синтез всех трех уровней. Деятельность на любом уровне имеет свою специфическую внешнюю среду, свои принципы, закономерности ее влияния на индивида. И в каждом конкретном случае будут свои оценки: горячо, холодно, вкусно, невкусно, этично, неэтично и т.д. Поэтому неслучайно оценка является объектом исследования самых различных наук: "...при изучении истории культуры, науки, общественного сознания и личности."³

В начале XX века представления о системе ценностей из области идеалистической философии были введены в область буржуазной политической экономии. Проблема оценки в связи с изменениями социально-экономических условий воспроизводства получает новое толкование. Оценка исследуется как фактор, влияющий на

¹ Каган М.С. Человеческая деятельность. М., 1974, с.65.

² Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 42, с.290.

³ Большая советская энциклопедия. М., 1973, т.23, с. 491.

внутреннюю причинность, мотивы человеческой деятельности. Развитие монополий привело к подрыву влияния рынка на всю систему общественного труда. В новых условиях воспроизводства для приведения системы в равновесие, для управления нужны были не усредненные столкновения сил, а социальные институты, влияющие на уровень и структуру производства. Основная функция институтов этого рода: управление деятельностью людей в рамках системы, разделенной частной собственностью на средства производства. Отсюда и тот особый интерес к мотивам человеческой деятельности, который начинает проявлять буржуазная политическая экономия. Основное направление поисков — полезность вещей, их ценность для индивида. Ценность является основанием для включения предмета (потребительной стоимости) в производство. Основная цель поисков — не оптимизация структуры общественных потребительных стоимостей, а искусственное раздувание сферы потребления, своеобразная "гонка" потребления, так как она способна обеспечить капиталу расширение его границ. Буржуазной политической экономией ценностные установки рассматриваются как комплексы отношений, определяющих сознание и поведение различных социальных групп.

В марксистской философской литературе проблемы оценки получают свое развитие с начала 60-х годов. Проблема значения предмета или явления для индивида и его жизнедеятельности, решаемая столетиями, в условиях развитого социализма приобретает особую актуальность. За явлением оценки стоит механизм включения деятельности человека в движение общественной системы как целостного социального организма. Осознание понятия "оценка" должно дойти до такого уровня, который позволил бы использовать данное понятие в практике управления общественным производством.

В философской литературе, рассматривающей проблемы страдания, осознания человеческой деятельности, как качественно своеобразного движения, в соответствии с исследуемым объектом решаются и вопросы оценки. Большинство авторов рассматривают

оценку как звено перехода от субъективного к объективному, поскольку сознание человека есть субъект по отношению к внешнему миру. Сознание детерминировано внешними факторами двояко: явлениями и законами природы (в том числе и физиологией мозга) и общественными отношениями, которые в конечном счете и определяют уровень сознания каждого индивида.

В основе жизни и деятельности общества и каждого отдельного человека лежат акты познания, оценки и практики. На начальных стадиях развития общества все три указанных акта представляли собой нерасчлененное единство, выступая как моменты практики, а познавательные и оценочные моменты не расчленялись, носили эмоциональный характер. Суждение индивида о ценности выступало как оценка. За оценочными рассуждениями признавалось лишь выражение эмоционального характера отношения человека к предмету оценки. Вещи, предметы деятельности получали, исходя из такого рассуждения, некоторое самостоятельное значение, являющееся основанием оценки этих вещей индивидами: "Ценность противостоит человеческому сознанию как факт объективной действительности и познается человеком при помощи суждения о ценности, т.е. оценки."¹ Ценность познается не суждением, а потреблением вещи. Оценка выступает как продукт мышления, продукт взаимодействия двух потоков информации: информации о потребности и информации о значении предмета, его ценности. Основанием оценки выступает информация о потребностях индивидов. Тот же автор, Р.Г.Кетхудов, пишет: "...оценка является важной формой познавательной деятельности людей, которая регулирует взаимоотношения субъекта с внешней средой, является необходимым моментом практической деятельности человечества, преобразующей объективную действительность с целью удовлетворения потребностей."² Потребности человека, как основание оценки предмета, признаются большинством авторов - философов, затрагивающих в своих работах проблемы оценки. Например, в одном из системных исследова-

¹ Кетхудов Р.Г. Об оценке как гносеологической категории. - Вестник Московского университета, 1965, № 4, с. 67.

² Там же.

ний человеческой деятельности автор пишет: "...отражение человеческим сознанием действительности имеет не только форму познания, т.е. отражение объективной реальности вне зависимости от потребности субъекта, но и форму оценивания, т.е. отражение реальной связи объекта с потребностями субъекта."¹ Представляется, что имеется иерархия противостолщих индивиду ценностей, ему же остается их познать и оценить по определенной системе. В основании аксиологической трактовки оценки лежит взаимодействие предмета действительности как объекта оценки и потребности индивида как субъекта оценки. Несомненно, но-первых, что оценка появляется как результат взаимодействия индивида с внешней средой. Но суждение индивида о ценности предмета, с одной стороны, демонстрирует его отношение к своей потребности, а, следовательно, к самому себе. Через эту связь идет включение предмета в жизнедеятельность индивида. Уровнем жизнедеятельности отдельного человека ограничивается аксиологический анализ. Практика управления общественным производством ставит другой вопрос: чем определяется включение самой жизнедеятельности индивида в движение социального целого. Исследование оценки должно перейти на другой уровень анализа, когда предметом оценки выступает не вещь, а деятельность в ее "текучей" форме. Деятельность любого человека в условиях развитого разделения труда является органической частью, элементом системы общественного труда, элементом общественной системы. Оцениваемый объект также меняется: это уже не человек с его субъективным мышлением, а объективно существующая общественная система, которая сама вызывает ту или иную деятельность. Следовательно, при оценке деятельности речь идет о взаимосвязи одного объекта (общества) с другим объектом (жизнедеятельностью человека), а не о взаимосвязи субъекта с объектом. Практически речь идет о второй стороне оценки, заключающейся в диалектическом переходе от объективного (общест-

¹ Каган М.С. Человеческая деятельность. М., 1974, с.64.

венная потребность в данной деятельности) к субъективному (совершает деятельность субъект). Управление практикой общественной жизни предполагает решение вопроса: с помощью каких механизмов материальное производство оказывает свое революционизирующее влияние на сознание отдельного человека на внутренние мотивы его деятельности. Исследование проблемы оценки предмета включает в себя момент его оценки как результата человеческой деятельности с позиций основного экономического закона. Такое исследование может быть осуществлено с помощью политэкономических методов анализа.

С середины 60-х годов в политэкономической литературе стали появляться работы, посвященные проблемам оценки деятельности, в которых вопросы оценки рассматриваются с точки зрения хозяйственной практики. Обширная дискуссия по оценочным показателям развернулась после XXV съезда КПСС, когда вопросы совершенствования системы оценочных показателей были выдвинуты в качестве одной из главных задач практики совершенствования хозяйственного механизма.

Стержнем всей работы по совершенствованию хозяйственного механизма развитого социализма является работа по согласованию интересов: личного и коллективного, коллективного и общенародного, личного и общенародного. Согласованность интересов может быть достигнута при целенаправленном воздействии на условия реализации экономических интересов. Одним из существенных выводов в отношении оценки, которым располагает политическая экономия, является вывод о том, что оценка сама по себе есть объективная основа условий реализации интересов¹. Практика решения хозяйственных задач выдвигала ту или иную форму оценки хозяйственной деятельности. Система оценочных показателей формировала определенные, соответствующие уровню развития производительных сил, условия реализации интересов. В работах советских политэкономов осуществлена систематизация многочисленных условий реализации интересов. Они сводятся к три группы:

¹ Либерман Г.Я. Обратная связь и материальное стимулирование в экономических системах. - В кн.: Теоретические вопросы автоматизированных систем управления. Рига, 1973, с.41.

- критерии оценки производственно-хозяйственной деятельности;

- экономические стимулы, включающие формы экономической ответственности;

- моральные стимулы.¹

Исследования, осуществленные на данном уровне анализа природы оценки деятельности, позволяют перейти на следующий уровень: если оценка является объективной основой условий реализации интересов, то что является объективной основой оценки хозяйственной деятельности? В общеметодологическом плане ответ на этот вопрос дан: объективной основой оценки при социализме является общность интересов - личного и общественного, коллективного и личного, коллективного и общественного. Общность интересов, прежде всего, "существует" ... в качестве взаимной зависимости индивидов, между которыми разделен труд."²

В теоретическом аспекте ясна последовательность, в которой должны формироваться условия реализации интересов: условия реализации личного интереса, коллективного интереса должны быть следствием необходимости реализации общенародного интереса. Анализ накопленных предпосылок в исследовании проблемы оценки деятельности позволяет сформулировать цель следующего уровня анализа: исследование природы общенародного интереса, его связи с оценкой деятельности. Выбор критериев оценки деятельности, критериев оптимальности планов связан с решением вопроса о природе общенародного интереса.

Исходной точкой исследования может быть расчленение оценки предмета и оценки деятельности, которое совпадает в историческом и логическом плане с началом обмена продуктами между индивидами. Зарождающийся обмен знаменует собой новую форму проявления взаимной зависимости индивидов: на смену кровного

¹ Либерман Г.Я. Обратная связь и материальное стимулирование в экономических системах. - В кн.: Теоретические вопросы автоматизированных систем управления. Рига, 1973, с. 47.

² Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 3, с. 31.

родства, как формы общественной связи, приходит товарная общественная связь, при которой "...взаимная зависимость производителей друг от друга выражена в постоянной необходимости обмена..."¹ Обмен продуктами, за которым стоит обмен деятельностью, дает не только внешнее выражение взаимной зависимости, но и количественную определенность связи работ друг с другом. Поэтому количественную пропорцию обмена можно рассматривать, во-первых, как форму проявления оценки деятельности, и, во-вторых, сама оценка есть результат действительного процесса обмена: "Прежде всего, очевидно, что оценка товарной стоимости, например, в деньгах, может быть лишь результатом ее обмена и что, предположив такую оценку, мы должны рассматривать ее как результат действительного обмена товарной стоимости на товарную стоимость."²

Такой подход дает возможность применить к анализу оценки историю ее развития от простой случайной формы стоимости до современных форм проявления взаимной зависимости. Поскольку речь идет о взаимной зависимости, то мы вправе, рассматривая оценку, говорить не просто об оценке деятельности, а об отношении оценки, так как взаимная зависимость предполагает две стороны, между которыми устанавливается отношение: "... в обмене должно быть выражено определенное отношение, а не один лишь факт обмена",³ - писал К. Маркс. Следовательно, в оценке деятельности мы имеем дело с отношением и, более того, общественным отношением, являющимся частью производственных отношений в целом. Это позволяет определить отношения оценки как категорию политической экономии и применить к ее анализу политэкономические методы исследования.

Возникновение количественной пропорции обмена знаменовало собой разделение отношения оценки предмета и отношения оценки деятельности:

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 47, с. 99.

² Маркс К. Капитал. 1973, т. 3, с. 191.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. I, с. 149.

$X_{\text{товара А}} = Y_{\text{товара В}}$ или

20 аршин холста = 1 скуртку.

Вступление продукта труда в обмен является исходной точкой возникновения определенной количественной пропорции обмена, что означает начало измерения затрат труда. На данном уровне анализа важно отметить следующее: изменение пропорций обмена связано с изменением производительности труда. В основании изменения производительности труда лежит взаимодействие индивида со средствами труда. Из этого следует важный вывод: природу оценки определяет взаимодействие индивидов со средствами труда. Далее, поскольку это взаимодействие опосредствовано отношением к средствам производства, постольку форма проявления оценки модифицирована отношениями собственности. Общественная потребность в продуктах материальной деятельности образует лишь мотив для общественного контакта, для осуществления актов обмена.

Создавая продукт для других, производитель абстрагируется от собственных потребностей. Вычленение оценки совпадает с абстрагированием от собственных потребностей. Но чужая потребность не может служить непосредственным импульсом деятельности. Она должна пройти через ощущения индивида, отразиться в его сознании и задать цель его деятельности. Способ удовлетворения собственных потребностей модифицируется отношением оценки, проходящей через его сознание, и детерминирующим его поведение. Чужая потребность включается в условия реализации личного интереса через отношение оценки. Через отношение оценки идет трансформация потребностей, как единичного, в интерес как всеобщее. Отношение оценки, выраженное в пропорции обмена, связывает условия воспроизводства, ограничивая их общественно необходимым уровнем. На каждом полюсе обменивающихся сторон необходимость функционировать на общественно необходимом уровне проявляется как необходимость сокращения времени на воспроизводство продукта. Необходимость сокращения времени на воспроизводство продукта через отношение оценки превращается

в непосредственный импульс деятельности, выполняющий роль биологической потребности, от которой индивид абстрагировался, создавая продукт для других. Место непосредственной биологической потребности занимает историческая потребность: потребность повышения производительной силы живого труда, осознаваемая как необходимость окрашивания времени на воспроизводство продуктов. Такая детерминация целей деятельности определяет переход человека как существа родового к человеку как существу социальному.

Отношение к самому себе, выразившееся в удовлетворении собственных потребностей, уже не может регулировать процесс деятельности, так как код цели перерос рамки биологических потребностей. Отношения обмена с другими индивидами, формирующиеся как отношения оценки, превращаются в фактор воздействия на уровень развития производительных сил отражающих эффективность функционирования системы общественного труда в целом.

Отношение оценки фиксируется стоимостью: "...она (стоимость) есть лишь выражение в вещах, вещное выражение отношения между людьми, общественного отношения, — отношения людей к их взаимной производственной деятельности."¹ Таким образом, общественная оценка производственной деятельности, являющаяся частью общего труда, связывает производственные отношения людей с их производительной силой, ставит их во взаимное соответствие. Продукт труда, выполняя свое естественное назначение, начинает выполнять и общественную функцию: он является носителем общественной оценки. Это определило изменение его натуральной формы на общественную, на форму товара. Процесс опредмечивания деятельности связан с тем, что долгое время человечество подчиняло свою деятельность производству материальных благ. Материальность оценки определяла и материальность осознаваемой цели. При частной собственности, разделяющей естественную, материальную базу труда, может происходить

¹ Марко К., Энгельс Ф. Соч., т. 26, ч. III, с. 150.

процесс соизмерения не деятельностью, а вещей. Отсюда и оценка деятельности опосредуется оценкой вещей. Процесс обмена все больше усиливает взаимную зависимость индивидов, сближая пропорции обмена с пропорциями производства. Условия воспроизводства рабочей силы делаются зависимыми от пропорции обмена, от общественной оценки его деятельности. Общественная связь между производителями выступает как связь их продуктов. Законы обмена выступают как внешняя детерминанта, определяющая экономическое поведение индивидов.

Необходимость количественной оценки производственной деятельности порождается абстрагированием индивида в процессе конкретной производственной деятельности от собственных потребностей. Связь процесса труда и процесса потребления опосредствуется оценкой деятельности дважды: оценкой в форме заработной платы и оценкой товара, его ценой. В этом заключается политэкономическая сущность оценки деятельности: она опосредствует потребление индивидом материальных благ и служит каналом обратной связи между процессом производства и процессами производительного и личного потребления. Философская сущность оценки может быть определена как **взаимодействие меры и цели.**

Таким образом, отношение оценки выступает элементом системы производственных отношений. В основании отношения оценки лежит взаимодействие средств производства с рабочей силой. Материальная основа оценки определяет изменение форм ее проявления в зависимости от форм собственности. Отношение оценки, детерминируя экономическое поведение производителя, создает необходимость экономии рабочего времени на воспроизводство продукта. Поэтому отношение оценки является той формой производственных отношений, которая самым непосредственным образом связана с повышением эффективности общественного производства.

В условиях социалистического способа производства появляются принципиально новые возможности для экономии рабочего времени. Последняя, как известно, "...включает в себя не только экономию средств производства, но и устранение всяко-

го бесполезного труда."¹ Исходным пунктом роста производительности труда при социализме является всеобщность труда, которую К.Маркс называл "абсолютной границей для сокращения рабочего дня"², равномерность распределения труда между всеми работоспособными членами общества, рост технической вооруженности труда.

Практика создания хозяйственного механизма, адекватного развитому социализму, соединяющего в единый производственный организм всех работоспособных членов, строится на принципиально новой общественной связи, противостоящей товарно-денежной: на планомерности развития. Поэтому план является базой для формирования отношения оценки. Отношения общенародной собственности через оценку плана приобретают реальные черты тех условий реализации интересов, базой которых является экономия рабочего времени: "В современных условиях важным показателем научности, народнохозяйственной обоснованности проектов планов развития отраслей и их технического перевооружения, экономической зрелости организаторов производства стала реальная экономия труда."³ Оценка плана, выраженная через экономию рабочего времени, а также через степень удовлетворения потребностей общества и его членов, является основой для оценки уровня организованности как в целом системы общественного труда, так и ее отдельных звеньев. Другой стороной оценки деятельности хозяйственных систем является оценка выполнения плановых заданий.

Актуальность решения вопроса о нахождении критерия для выражения экономии рабочего времени повышается в связи с новым этапом в развитии хозяйственного механизма социалистической экономики, исходным пунктом которого является новое постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении

¹ Маркс К. Капитал. М., 1973, т. I, с. 539.

² Там же.

³ Косыгин А. Ч. Курс на эффективность - важнейшее звено экономической политики партии. - Плановое хозяйство, 1979, № 7, с. 7.

планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы".

Постановление ставит принципиально важные для общественного развития задачи перед планово-хозяйственной практикой. Решение этих задач во многом зависит от нахождения обобщающего показателя эффективности: "Без единого выражения эффективности производства не может обойтись и планово-хозяйственная практика. Слагаемые эффективности - трудоемкость, материалоемкость и качество продукции - изменяются разными темпами, а часто и в противоположных направлениях. Так что для окончательного вывода об эффективности того или иного мероприятия, для измерения динамики эффективности обобщающий показатель необходим. Связь же между слагаемыми эффективности надо искать, по моему мнению, в экономии труда, рабочего времени, которая, как считал К.Маркс, остается первым экономическим законом на базе коллективного труда."¹

Оценка деятельности как объективное производственно-экономическое отношение принимает конкретно-организационные формы, в частности форму оценочных показателей на разных уровнях иерархии управления применительно к специфике определенных сфер экономики. Оценка деятельности, реально проявляясь в хозяйствовании, перемежается с другими экономическими отношениями социализма - с оплатой труда, хозяйственным расчетом, тесно связана с нормами выработки, ценами и т.д. Любая форма оплаты труда, социалистическое соревнование всегда начинается с оценки итогов коллективного или индивидуального труда. Оценка эффективности при хозяйственной форме ведения хозяйства опирается на категорию себестоимости и прибыли. Оценка деятельности относится к числу ведущих звеньев механизма действия и механизма использования экономических законов социализма.

Решение многочисленных проблем практической организации оценки плановой и хозяйственной деятельности с учетом отраслевой специфики требует дальнейшей углубленной проработки теоретических связей, которые формируют политэкономическое содержание категории оценки деятельности.

¹ Медведев В. Марксистско-ленинское учение - научная основа планирования экономического и социального развития. - Плановое хозяйство, 1979, № 7, с.59.

Я. Одманис

Рижский филиал Ленинградского
института инженеров
железнодорожного транспорта

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ДОГОВОР И ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАВНОВЫГОДНОСТИ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ

В системе мер по улучшению планирования и усилению воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы одно из центральных мест занимает вопрос о совершенствовании показателей государственного планового задания и критериев оценки результатов работы министерств, объединений, предприятий и организаций. Эти показатели и критерии должны усилить ориентацию на достижение наилучших конечных народнохозяйственных результатов производства.

В действующем до одиннадцатой пятилетки хозяйственном механизме директивным показателем плана в области производства являлся показатель общего объема реализуемой продукции в оптовых ценах. Его уровень зависит от общего количества произведенной и реализованной продукции в натуре и оптовой цены отдельных изделий. Поэтому показатель реализации, как и в свое время "вал", нацеливает трудовые коллективы в основном на количественный рост общего объема производства без должного учета степени удовлетворения потребностей заказчиков, потребителей в конкретных видах нужной им продукции. Не решает проблемы и второй директивный показатель в области производства - производство важнейших видов продукции в натуральном выражении. Достаточно упомянуть, что в целом по промышленности этот показатель охватывает только важнейшую номенклатуру продукции - всего 48 тысяч наименований изделий, в то время как перечень всей номенклатуры промышленной продукции насчитывает 12 миллионов наименований.

В результате получалось, что чем дороже обходится производство того или иного вида продукции, тем лучше для выполне-

ния планового задания. Большой объем произведенной и реализованной продукции в рублях выгоден и с позиции выполнения плана по производительности труда (измеряемой "выработкой" в рублях на одного работника). При действующей методике определения оптовых цен более дорогостоящая продукция обеспечивает и больший размер прибыли. Росту объема реализации в рублях способствует и то, что поставщик средств производства нередко поставляет более дорогие, чем это требуется, материалы и комплектующие изделия. Обществу этим наносится материальный ущерб. В номере газеты "Правда" от 10 октября 1977 года приводился такой пример. Харьковский моторостроительный завод "Серп и молот" получал 200-килограммовые болванки, из которых изготавливались 30-килограммовые детали. Если поставщик поставлял бы заготовки не 200, а 50-килограммовые, то ему пришлось бы для выполнения плана в четыре раза увеличить их выпуск, что было бы связано с дополнительными трудозатратами. Не выгодно такое "улучшение" было бы и для харьковчан. Ведь и заранее запланированную и фактическую себестоимость, а, следовательно, и оптовую цену изготавливаемого изделия включена стоимость 200-килограммовой болванки. Уменьшение её веса в четыре раза приведет к снижению себестоимости, а затем и оптовой цены изделия, что привело бы к снижению объема реализации, к невыполнению планового задания в целом.

Рассмотрим на условном примере оценку деятельности предприятия по показателю реализации и производного показателя от него - прибыли (таблица № I). Допустим, что на предприятии выпускаются определенные количества изделий "А", "Б" и "В", которые существенно различаются по трудоемкости и материалоемкости изготовления.

Данные таблицы свидетельствуют, что результаты работы предприятия неплохие: план по объему реализации выполнен на 104,6%, в такой же степени (104,5%) выполнен план по прибыли. Можно смело предполагать, что план успешно выполнен по остальным оценочным показателям: производительности труда, рентабельности производства и т.д. Соответственно возрастет фонд заработной платы и величина фондов экономического стимулирования. Но возникает вопрос: достаточно ли объективно оценены

Таблица № I

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ОБЪЕМУ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И ПРИБЫЛИ

Наименование изделий	Себестоимость изделия (в рублях)		Оптовая цена изделия (в рублях)		Объем выпускаемой продукции (в тыс. шт)		Общий объем реализации (в тыс. руб.)		Общая сумма прибыли (в тыс. руб.)	
	полная	в т.ч. стоимость обработ.	цена	в т.ч. норматив прибыли 10% к себестоим.	план	факт	план	факт	план	факт
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
А	20	2	22,0	2,0	100	120	2200	2640	200	240
Б	10	2	11,0	1,0	200	200	2200	2200	200	200
В	15	5	16,5	1,5	100	90	1650	1450	150	135
Итого	-	-	-	-	-	-	6050	6325	550	575
Выполнение плана (в %)	-	-	-	-	-	-	-	104,6	-	104,5

общественные результаты деятельности предприятия? Прежде всего, мы должны констатировать, что предприятие недовыполнило план по номенклатуре и недопоставило заказчикам изделий "В" в размере 10 тысяч штук. Но этот существенный пробел в работе предприятия был "компенсирован" в денежном выражении за счет перевыполнения плана по относительно более дорогим и материалоемким изделиям "А" (120% к плану). Если при этом изделие "В" входит в перечень важнейших видов продукции, то о невыполнении плана нет и речи. Ущерб, нанесенный народному хозяйству, предприятие лишь в незначительной мере возместит уплатой штрафа за несоблюдение договорных обязательств.

Таким образом, в действительности предприятие достигло высоких итоговых показателей работы по реализации, прибыли и другим оценочным показателям не в результате собственных трудовых усилий в деле удовлетворения общественных потребностей, а в известной степени за счет "чужого труда". "Успешное" выполнение плана было обеспечено на основе перевыполнения задания по материалоемким изделиям "А", в материальных затратах которых овеществлен труд других предприятий, поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов и т.д. При действовавшем до недавнего времени порядке установления оптовых цен, это приводило к относительному завышению цен на продукцию с высокой материалоемкостью и, наоборот, к относительному занижению цен на изделия с высокой трудоемкостью.

Дело в том, что при учете объема выпуска продукции в оптовых ценах, образуемых путем прибавления прибыли к себестоимости изделия в определенном проценте от её (см. таблицу № I, графы 4 и 5), мы неизбежно сталкиваемся с проблемой повторного счета затрат общественного труда. Чем дальше мы продвигаемся по технологической цепочке общественного разделения труда от добывающих отраслей к отраслям, перерабатывающим сырье в материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия и, наконец, в готовую для потребления продукцию, тем "лавинообразнее" наслаивается в ценах готовой продукции своеобразный повторный счет; суть в том, что каждый раз при установлении цены повторяется начисление определенного процента прибыли на себестои-

мость продукции, в том числе на уже ранее учтенные материальные затраты. Этот повторный учет затрат "чужого" труда в ценообразовании и производных от цены показателях валовой продукции, реализации, прибыли, производительности труда и др. по существу породил проблему "выгодной" и "невыгодной" продукции. А это на деле приводит к искажению действительного вклада трудовых коллективов предприятий в удовлетворение общественных потребностей и эффективность производства. В то же время это ориентирует трудовые коллективы не на экономию "прошлого труда", воплощенного в используемых средствах производства, а наоборот, на повышение материалоемкости изготавливаемой продукции.

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года направлено на преодоление подобных противоречий. Что касается показателей директивного плана и критериев оценки результатов работы, то новое здесь заключается прежде всего в том, что в годовых планах промышленных министерств, объединений и предприятий показатель производства продукции в натуральном выражении (по более развернутой номенклатуре, чем в пятилетнем плане), а по товарам народного потребления — производство продукции в натуральном выражении в групповом ассортименте (чтобы не ограничивать инициативу торговых организаций в маневрировании ассортиментом заказываемых товаров), включая товары для детей, становится доминирующим и выдвигается на первое место.

Выполнение плана поставок продукции в конкретной номенклатуре (ассортименте) по заключенным договорам и нарядам-заказам возведено в ранг одного из критериев оценки результатов хозяйственной деятельности производственных объединений и предприятий и призвано служить фондокорректирующим показателем в системе экономического стимулирования.

Наряду с этим в обрабатывающей промышленности осуществляется переход к планированию объемов производства, производительности труда и фонда заработной платы на основе показателя нормативной чистой продукции.

Что касается показателя общего объема реализуемой продукции взамен показателя товарной (валовой) продукции в

оптовых ценах, то существенным образом меняется его функциональная роль. Впредь он будет утверждаться в годовых планах объединений и предприятий с единственной целью: служить базой для оценки выполнения обязательств по поставкам продукции в соответствии с заключенными договорами-заказами. Степень перевыполнения плана реализации в рублях практически больше не будет учитываться как положительное явление в работе трудовых коллективов и, следовательно, в системе оценки итогов деятельности и материального стимулирования. Но зато любая конкретная продукция, которая не будет поставлена в отчетном периоде в нарушение договорных обязательств, повлечет за собой вычет соответствующей суммы планового объема реализации. Перевыполнение поставок по одному договору не будет компенсировать недопоставку по другому договору.

Если теперь, с новых позиций, оценить итоги работы предприятия, которые мы рассматривали в качестве примера, то коренным образом изменится картина результативности работы его коллектива. Прежде всего отметим, что предприятие недопоставило заказчикам полагающиеся по договору 10 тысяч изделий "В" на сумму в 165 тысяч рублей. Тем самым план по реализации уже будет выполнен не на 104,6%, как считалось прежде, а только на 97,3% (6050 тысяч рублей по плану минус 165 тысяч рублей недопоставки). Это сразу повлечет за собой отрицательную оценку работы предприятия со всеми вытекающими моральными и материальными последствиями, в том числе уменьшение начисления средств в фонды экономического стимулирования, снижение или снятие премий руководителям предприятий. Кроме того, придется уплатить заказчикам внушительные штрафы из своей прибыли.

Вместе с тем, новый порядок учета показателя реализованной продукции с учетом выполнения договорных обязательств по поставкам, на наш взгляд, требует дальнейшей отладки. Во-первых, пока еще не решена проблема безоговорочного соблюдения договорных сроков и графиков поставки продукции в заказанном ассортименте. Контроль и наказание за нарушение договорных обязательств по поставкам продукции будет осуществляться в основном в границах отчетного периода по нарастающему итогу за месяц, квартал и год.

Тут же возникает вопрос о поставках внутри этих интервалов, например, на 3-е или 14-е число месяца. Ведь без бесперебойного материально-технического снабжения нельзя преодолеть неритмичную работу предприятий. Во-вторых, санкции за недопоставку имеют ряд "смягчающих" моментов, что оставляет лазейку для нерадивых руководителей. Ведь при определенном проценте невыполнения плана по поставкам (в отдельных министерствах это составляет 3%, в других - 5% и более) руководители предприятий и впредь сохраняют право на определенную долю премии за текущую деятельность (например, на 50% величины соответствующих премиальных выплат). В-третьих, действенную систему ответственности и санкций за невыполнение договорных обязательств по поставкам продукции следует распространить на все звенья цепи общественного разделения труда, от слаженной работы которых зависит конечный итог выполнения плана поставок. Речь идет об обязательствах железнодорожного и других видов транспорта, внешне-торговых организаций, органов связи и т.д. Для каждого звена народнохозяйственного комплекса следует найти свой специфический показатель, выполняющий ту же роль, что и реализованная продукция с учетом выполнения договорных обязательств.

О необходимости усиления санкций за невыполнение плана поставок говорит тот факт, что в 1979 году более 60% всех производственных объединений и предприятий промышленности Риги не выполнили свои договорные обязательства по поставкам продукции и в заданном ассортименте.

Существует еще одно весьма важное условие нормального и безоговорочного выполнения хозяйственных обязательств по поставкам продукции. Речь идет о создании экономических условий, при которых преодолевается проблема разновыгодности продукции с позиции выполнения плановых показателей. Раз продукция нужна потребителям, заказана и включена в государственный план, она для нормально работающих производственных коллективов должна быть более или менее равновыгодной независимо от уровня материалоемкости или трудоемкости изготовления изделий. Невыгодными должны быть только морально устаревшие изделия или товары,

, не пользующиеся спросом покупателей и поэтому подлежащие снятию с производства и замене более прогрессивной продукцией. Такая продукция аттестуется по второй категории качества, и ее оптовая цена для производителя уменьшается на штрафную скидку, размер которой может достигнуть 100% величины нормативной прибыли в цене.

Не выгодной для предприятия останется и та продукция, издержки производства которой превышают среднеотраслевой или нормативный уровень. Такая невыгодность призвана стимулировать принятие мер по снижению чрезмерно высокой индивидуальной себестоимости изделий, включая изменение внутриотраслевой специализации производства.

С другой стороны, на новую продукцию, аттестованную по высшей категории качества, устанавливается оптовая цена с поощрительной надбавкой. Последняя может достигать от 0,5 до 1,25 норматива рентабельности, принятого при определении цен для данной или аналогичной группы изделий. Такую продукцию будет выгодно осваивать, производить и поставлять потребителям (как и новые товары народного потребления повышенного качества, которым присвоен индекс "Н" - новинка).

Итак, морально устаревшая продукция должна быть экономически не выгодной для производства, в то время как освоение и выпуск высокоэффективной продукции должны приносить предприятиям дополнительную выгоду. Остается вопрос, как обеспечить, чтобы предприятию-производителю было более или менее равновыгодно осваивать, выпускать и поставлять весь остальной нужный потребителям плановый ассортимент продукции с точки зрения его хозяйственных интересов.

Весьма важным мероприятием в этой области следует считать дальнейшее упорядочение оптовых цен на промышленную продукцию и тарифы на электроэнергию, которое осуществляется в настоящее время путем их массового пересмотра. Новые оптовые цены, которые вводятся с 1-го января 1982 года, призваны наиболее полно отражать общественно необходимые затраты труда на изготовление различных видов продукции и обеспечивать всем нормально работающим предприятиям их рентабельный выпуск. Это исключительно важно для ликвидации необоснованной разновыгодности ассортимента продукции.

Кроме того, для обрабатывающей промышленности изменен показатель объема производства в денежном выражении. Новый показатель нормативной чистой продукции в основном освобожден от влияния неодинаковой материалоемкости различных видов продукции.

В утвержденных 12 сентября 1979 года методических указаниях норматив чистой продукции определяется как часть оптовой цены изделия, включающая в себя нормативные затраты по оплате труда (т.е. основную и дополнительную заработную плату), отчисления за социальное страхование и нормативную прибыль. Чтобы исключить повторный отчет по прибыли, последняя включается в норматив чистой продукции по той же методике, как это теперь предусмотрено для формирования оптовой цены. Прибыль рассчитывается по определенной норме для группы изделий по отношению к среднеотраслевой себестоимости единицы продукции за вычетом прямых материальных затрат, т.е. к стоимости обработки. Величина стоимости обработки включает в себя, кроме заработной платы и отчисления на социальное страхование, и соответствующую долю амортизации и материальных затрат по обложению производства. Органы ценообразования одновременно утверждают оптовую цену изделия и норматив чистой продукции. Можно утверждать, что на каждый рубль собственных затрат на обработку изделий (стоимость обработки) в данной отрасли прибыль в норматив чистой продукции включается в одинаковом размере. Тем самым вся основная номенклатура выпускаемой по плану продукции становится для всех нормально работающих предприятий отрасли более или менее равнозначной как с точки зрения темпов роста объема нормативной чистой продукции, так и величины получаемой прибыли. Это существенное преимущество нового директивного планового показателя чистой продукции.

Для иллюстрации сказанного обратимся к данным таблицы 2 и определим на их основе норматив чистой продукции изделий "А", "Б" и "В". Оценка деятельности проведена по тому же количеству изделий, как и в таблице № 1.

Таблица 2

Оценка деятельности по нормативной чистой
продукции и прибыли

Наименование изделий	Норматив чистой продук- ции изделий (в рублях)			Объем нор- мативной чистой про- дукции (в тыс. руб.)		Общая сумма прибыли (в тыс. руб.)	
	Нор- ма- тив	В том числе		план	факт	план	факт
		затра- ты на зар- плату	нормативная прибыль - 50% к стои- мости обра- ботки				
А	2,5	1,5	1,0	250	300	100	120
Б	2,5	1,5	1,0	500	500	200	200
В	6,5	4,0	2,5	650	585	250	225
Итого:	-	-	-	1400	1385	550	545
Выполнение плана (в %)					98,9	-	99,1

Итоги таблицы 2 существенно отличаются от итога таблицы 1. Вместо перевыполнения плана по объему реализации и прибыли мы теперь констатируем невыполнение плана по нормативной чистой продукции и прибыли. Работа производственного коллектива получает совершенно иную общественную оценку: не выполнены важнейшие количественные и качественные показатели. Отставание по показателю нормативной чистой продукции ведет к снижению показателя производительности труда (если численность персонала была плановой).

Результат работы трудового коллектива, его вклад в удовлетворение общественных потребностей и эффективность теперь оценен более объективно, чем прежде. По заслугам "заработают" материальные стимулы, понизятся отчисления в фонды экономического стимулирования, вступят в силу экономические санкции - начиная от депремирования до взимания штрафов. Соответственно образуется несколько урезанный фонд заработной платы, определяемый по нормативу в копейках на рубль нормативной чистой продукции, а также сократится оставляемая на нужды предприятий часть получаемой общей суммы прибыли.

Стало быть, корректировка плановых заданий по номенклатуре, ассортименту в течение года или невыполнение плана по отдельным ее позициям, как это и произошло в приведенном примере, воздействует на динамику нормативной чистой продукции в большей степени, чем на валовые стоимостные показатели. Недовыполнение плана по валовой или реализуемой продукции по одним изделиям сравнительно легко перекрыть увеличением производства других изделий из дорогостоящих материалов или с большим удельным весом комплектующих узлов и деталей. Перекрыть аналогичное невыполнение плана по нормативной чистой продукции значительно сложнее. Некоторые хозяйственные руководители рассматривают эту особенность показателя нормативной чистой продукции как одну из его теневых сторон. Думается, что ее скорее следует отнести к преимуществам этого показателя, так как обеспечение стабильности заданий по номенклатуре и безусловное выполнение хозяйственного договора теперь будет иметь коренное значение в оценке результатов работы трудовых коллективов и их экономического стимулирования.

Объем нормативной чистой продукции определяется путем умножения количества произведенной продукции в натуральном выражении (штуках, тоннах, метрах и т.д.) на установленный в рублях норматив чистой продукции на изделие. Поэтому рост объема производства, прибыли и производительности труда может быть обеспечен исключительно действительным увеличением затрат труда производственного коллектива и объема продукции в натуре по всей заданной номенклатуре.

В нашем примере предприятие недовыполнило план выпуска изделий "В" на 10 тысяч штук или на 10%. Выпуск указанных изделий требует относительно повышенных трудовых затрат. Но вместе с тем предприятие потеряло большой объем нормативной чистой продукции и недовыполнило плановое задание как по этому показателю, так и по производительности труда. В конкретном случае не помогло то обстоятельство, что по высококачественной продукции "А" план перевыполнен на 20% и сверх плана произведено 20 тысяч штук изделий. При прежней оценке итогов хозяйственной деятельности план был бы "оцасен".

Но как быть, если в новых условиях хозяйствования предприятия постараются включить в производственную программу более трудоемкие изделия. В таком случае, с учетом ограниченности трудовых, а зачастую и материальных ресурсов и наличных производственных мощностей, предприятия будут вынуждены уменьшить выпуск массы продукции в натуральном выражении; может возникнуть опасность невыполнения обязательств по поставкам продукции. В целом показатель нормативной чистой продукции не является преградой для производства более трудоемкой продукции, если это в интересах потребителей. В конечном счете, номенклатура и ассортимент продукции должны формироваться на основе портфеля договоров-заказов.

Переход от показателя товарной (валовой) продукции к показателю нормативной чистой продукции при планировании объемов производства связан с рядом проблем. Поэтому в новых условиях могут возникнуть существенные расхождения динамики нормативной чистой продукции и товарной (валовой продукции). По последней статистика будет исчислять темпы роста объема производства по району, городу, республике. Но это не главное. Основное состоит в том, что осуществление намеченных Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров от 12 июля 1979 года мер по совершенствованию системы плановых показателей и критериев оценки деятельности министерств, объединений и предприятий - нацеливает производственные коллективы и управленческие звенья на реальный рост эффективности общественного производства и качества работы.

Г. Грантынь
Латвийский госуниверситет
им. П. Стучки

ЧИСТАЯ ПРОДУКЦИЯ И ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Один из важных элементов хозяйственного механизма, который требует дальнейшего совершенствования по мере развития социалистического производства — показатели оценки деятельности. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года вносит в систему плановых и оценочных показателей изменения, нацеленные на повышение конечного народнохозяйственного результата. Существенный новый момент, вносимый Постановлением, — постепенный переход в планировании хозяйственной деятельности в обрабатывающей промышленности от валовой продукции и родственных с ней показателей к чистой продукции (нормативной).

Экономическая теория и хозяйственная практика выдвигают ряд требований к показателям оценки итогов производства. Во-первых, показатели должны давать объективное количественное отражение конечных народнохозяйственных результатов: объема продукции с одной стороны, экономии затрат общественного труда, — с другой. Во-вторых, показатели должны достаточно просто измеряться, суммироваться и быть сравнимыми. При оценке должны правильно сочетаться натуральные и стоимостные показатели. Как те, так и другие необходимо совершенствовать, чтобы они отражали соответствие продукции общественным потребностям. Натуральные измерители зачастую не удовлетворяли названным требованиям. Например, измерение проката, труб, стального литья и оборудования, посуды и бумаги в тоннах не способствовало снижению материалоемкости и повышению качества изделий. Постановление намечает в 1979—1980 гг. ввести изменения в систему натуральных измерителей, чтобы в них максимально учитывались потребительские свойства продукции, ее эффективность и качество. Однако нельзя ограничиться совершенствованием натуральных показателей, так как даже в идеальном варианте они

не в состоянии обеспечить сравнимость результатов. Только стоимостное измерение придает показателям итогов хозяйствования однородность и сравнимость в масштабе предприятия, объединения, отрасли и народного хозяйства. Используемые до настоящего времени показатели валовой (товарной) продукции часто не соответствуют требованию отражения народнохозяйственной эффективности, так как они фиксируют лишь одну сторону результата - физический объем продукции, но не характеризуют затраты. Показатель валовой продукции в значительной степени зависим от структуры производимой продукции, от ее материалоемкости и рентабельности, и рост объема производства может быть достигнут в результате ассортиментных сдвигов, применения более дорогих материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий и т.п., что не согласуется с задачами интенсификации производства и не способствует снижению материалоемкости продукции. При оценке предприятий по валовой (товарной, реализованной) продукции продолжалась осужденная практика выполнения плана "любой ценой". Другие рычаги хозяйственного механизма, направленные на стимулирование экономии затрат, ошестовленного и живого труда (показатели прибыли, рентабельности и др.) на итог производства воздействовали слабее, чем "вал" и его модификации.

Важным показателем для оценки хозяйственной эффективности хозяйственной деятельности является прибыль отражающая объем производства и реализации за вычетом всех хозяйственных затрат. Но прибыль может достигаться за счет ущемления интересов других хозяйственных звеньев. Кроме того, в действующей системе цен сохраняются значительные различия рентабельности разных видов продукции, при этом множество изделий, производство которых общественно необходимо, остаются нерентабельными. Прибыль предприятий в значительной степени зависит от структуры и ассортимента продукции, и во многих случаях рост прибыли достигается не за счет улучшения хозяйственной деятельности, а исключительно за счет ассортиментных сдвигов. Стремление к большей прибыли могло бы привести к противопоставлению хозяйственных и народнохозяйственных интересов. Поэтому прибыль

не могла стать основным оценочным показателем в социалистическом производстве.

Основной цели социалистического производства наиболее соответствует не валовой продукт, и не чистый доход, а чистый продукт общества — совокупный фонд потребления и фонд накопления. Именно чистый продукт может служить вещественным воплощением непосредственно общественного труда, количественным выражением основного экономического закона социализма.¹

В условиях социализма чистый продукт сочетает в себе натуральную и стоимостную стороны. Его стоимостным эквивалентом является вновь созданная стоимость. Тот же непосредственно общественный конкретный труд, который воплощен в чистом продукте, в качестве абстрактного труда воплощен во вновь созданной стоимости и принимает форму народного дохода. Стоимостная величина чистого продукта объективно равна вновь созданной стоимости. Это соответствие не является непосредственным: оно опосредствовано процессом реализации, в котором разрешаются противоречия между потребительной стоимостью (натуральным воплощением чистого продукта) и стоимостью, которая является источником доходов. Условием полной реализации стоимости чистого продукта является сбалансированность спроса и предложения, в которой проявляется соответствие пропорций между подразделениями, отраслями и видами продукции общественным потребностям. Эта сбалансированность подлежит планомерному регулированию путем совершенствования детализированной структуры продукции, изменения цен и доходов, которое осуществляется централизованно, в общегосударственном масштабе. Необходимые межотраслевые пропорции должны обеспечиваться планированием основной номенклатуры продукции в натуре. Ассортимент продукции в рамках плана регулируется хозяйственными договорами. Предполагая успешное функционирование этого механизма, на уровне хозяйственного звена сбалансированность вещественной и стоимостной

¹ Ноткин А.И. Общественный продукт и национальный доход в системе экономических категорий социализма. — Вопросы экономики, 1962, № 9.

стороны продукта можно считать данной. Поэтому на уровне предприятия вновь созданная стоимость в денежной форме, при данных соотношениях цен, приравнивается по значению чистому продукту общества в натуре. Это выражается в показателе чистой продукции предприятия, который, таким образом, является объемно-стоимостным показателем.

Величина чистой продукции - это денежная оценка валовой продукции за вычетом стоимости покупных материалов, услуг и амортизации основных фондов, которые воплощают труд других звеньев производства. Следовательно, чистая продукция выражает трудовой вклад коллектива данного предприятия в создании чистого продукта общества. Рост чистой продукции отражает, с одной стороны, рост физического объема продукции, с другой, - относительную экономию материальных затрат. Сумма чистой продукции всех производственных объединений (предприятий), при исчислении по единой методике, должна равняться величине произведенного в общественном производстве народного дохода, исчисляемой статистическими органами по отраслям материального производства, союзным республикам и в масштабе народного хозяйства страны в целом. Применение показателя чистой продукции обеспечивало бы единое для всех звеньев народного хозяйства, "оквозное" измерение результата общественно-го труда.

Показатель чистой продукции позволил бы точнее отразить эффект разделения труда и специализации, который при измерении по валовой продукции искажается в результате повторного счета поставок по кооперации. Это искажение вызывает особые затруднения при оценке эффективности создания и функционирования производственных объединений, поскольку во многих случаях при образовании производственных объединений объем валовой продукции уменьшается по сравнению с суммой "вала" включаемых в объединение предприятий. Измерение объема чистой продукции снимает это затруднение и позволяет объективно оценить эффективность специализации производства, которая должна выразиться в росте конечных народнохозяйственных результатов.

Это преимущество показателя чистой продукции сказывается и при оценке деятельности производственных объединений, развитие которых часто связано с изменением производственных связей с другими предприятиями, что тоже отражается на показателе валовой продукции. Так, например, п/о "Латвбумпром" в результате ввода нового цеха по варке целлюлозы на Слокском ЦБЗ увеличило производство целлюлозы в 1978 г. по сравнению с 1976 г. в 1,4 раза, производство бумаги - лишь на 4,7%, а валовая продукция в сопоставимых ценах составила всего 93% к 1976 г. и по пятилетнему плану в 1979-1980 годы сокращается еще больше. Дело в том, что целлюлоза перерабатывается в самом производственном объединении, что валовую (товарную) продукцию не увеличивает. Но раньше бумажные фабрики объединения перерабатывали значительно больше привозной целлюлозы, теперь же, при небольшом росте конечной продукции, собственным трудовым вкладом в ее выпуск значительно увеличился. Чтобы оценить влияние этих и других "внешних" изменений на показатель валовой продукции, требуется сложный, детальный пофакторный анализ. Это порождает возможность необъективной оценки и, с другой стороны, создает условия для скрытия недостатков собственной работы.

Поскольку объединение не выполняет плановые задания из-за неудовлетворительного снабжения древесиной, а также из-за плохого состояния некоторой части оборудования бумажных фабрик, требующего замены, и по другим причинам, годовые планы систематически корректировались в сторону снижения. В 1978 г. первоначальный план по валовой продукции снижен на 6,2%. Показатель производительности труда - выработка валовой продукции на одного работника - из года в год снижался. Министерство в порядке исключения планировало для п/о "Латвбумпром" превышение роста средней заработной платы над ростом производительности труда в 1977 г. на 10,3 пункта, в 1978 г. - на 13,8 пункта. Это, конечно, не соответствует действительному соотношению, а обусловлено принятой методикой измерения показателя производительности труда. Вместе с тем нельзя данное расхож-

дение целиком относить за счет методики измерения. Возможно, что рост производительности труда действительно отстает от роста зарплаты, но определить фактическое соотношение трудно.

Радикальное изменение в исчислении производительности труда вносит применение показателей чистой продукции. Показатель выработки чистой продукции на среднегодового работника промышленно-производственного персонала, в отличие от выработки валовой продукции, отражает экономию как живого, так и овеществленного труда, в соответствии с требованием, которое предъявлял к исчислению производительности труда К.Маркс.¹ Этот показатель по методике исчисления совпадал бы с показателем производительности общественного труда, который до сих пор исчисляется только по народному хозяйству страны и союзным республикам. То, что указанный К.Марксом методологический принцип не соблюдался, обуславливало расхождение в оценке локальной производительности труда, или так называемой производительности живого труда, и общественной (совокупной) производительности труда. Рост локальной производительности возможен даже при снижении производительности общественного труда в целом и наоборот. Измерение по чистой продукции разрешает это противоречие, отражая взаимозаменяемость живого и овеществленного труда, но не приписывая "производительность" овеществленному труду. Тем самым более глубоко характеризуется совокупная эффективность использования всего общественного труда.

Таким образом, из стоимостных измерителей первому требованию — отражению конечных народнохозяйственных результатов — наиболее соответствует чистая продукция предприятия. В экономической литературе давно предлагалось применить для исчисления производительности труда чистую продукцию. То, что до сих пор на уровне предприятий не исчисляется производитель-

¹ Маркс К. Капитал, т.3. — Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 25, ч. I, с. 287.

ность общественного труда, объясняется, в основном, тем, что в сложившейся методике учета затрат на производство нет четкого разграничения материальных и нематериальных производственных затрат и чистую продукцию нельзя исчислить непосредственно по формам отчетности. В форме № 5 годового отчета предприятий промышленности отдельно отражаются затраты на основные и вспомогательные материалы, топливо, энергию, амортизация основных средств, но материальные затраты в составе "прочих денежных расходов", а также при списании затрат на непроектные счета и на расходы будущих периодов не выделяются. При исчислении народного дохода в статистических органах материальные затраты в этой части исчисляются условно, с помощью среднеотраслевых коэффициентов. Считается, что непосредственно на предприятиях показатель чистой продукции нельзя исчислить достаточно оперативно. Поэтому в широко поставленном эксперименте на большом числе машиностроительных предприятий страны в начале 70-х годов было испытано применение особого показателя - нормативной чистой продукции (НЧП), который исчисляется на основе выпуска продукции в натуре, умножая плановое и фактическое количество изделий на особые нормативы, утвержденные по всей номенклатуре продукции вышестоящим органом (министерством). Нормативы разрабатывались научно-исследовательскими и проектными институтами отрасли на основе действующих оптовых цен предприятия, проектно-конструкторской документации, калькуляций себестоимости и других материалов. Они предусматривают исключение из цены нормативной величины затрат на сырье, материалы и покупные комплектующие изделия. Прибыль определяется в составе НЧП нормативно, в рамках предприятия в основном по единому коэффициенту к нормативной основной заработной плате с начислениями. Таким образом, НЧП представляет собой нормативную оценку вновь созданной на предприятии стоимости с учетом действующих цен, при определенном базисном состоянии внутриотраслевых производственных связей. Нормативы, таким образом, применяются как особые цены. Исчисленная при помощи этих цен НЧП приближается к действительной чистой про-

дукции, что способствует более объективной оценке деятельности предприятий по сравнению с оценкой по валовой продукции. Основное назначение НЧП — устранить зависимость оценки объема продукции от величины перенесенной стоимости предметов труда и размера прибыли, устранить заинтересованность предприятий в росте материалоемкости продукции и выпуске высококоротабельных изделий. Вместе с тем норматив чистой продукции, как и всякая цена, предполагает отклонение от собственного содержания. НЧП была бы равна действительной чистой продукции лишь в исключительном случае совпадения материальных производственных затрат с нормативными. В действительности же эти величины не совпадают. Уже в планах предусматривается снижение материальных затрат, что, однако, не отражается в плановом росте НЧП. Фактические отклонения, как правило, еще больше. Но экономию или перерасход материальных затрат НЧП не отражает. Следовательно, рост производительности труда, исчисленный по НЧП, тоже не является точным отражением экономии совокупного труда. Он выражает, прежде всего, экономию живого труда, а затраты овеществленного труда отражает лишь в части нормативной, но не фактической материалоемкости продукции.

В группе предприятий, на которых с 1977 года в порядке эксперимента в Латвийской ССР применялся показатель НЧП, были Рижский вагоностроительный завод, Рижский дизелестроительный завод, Лиешайский завод сельскохозяйственного машиностроения (Лиешайсельмаш). Анализ опыта этих предприятий показывает и преимущества данного измерителя по сравнению с валовой продукцией, и его недостатки.

Для Рижского вагоностроительного завода нормативы чистой продукции утверждены по каждому типу вагонов всех 12 моделей поездов (головные, моторные, прицепные вагоны), по всей номенклатуре изделий хозяйственного и бытового обихода, а по остальной продукции, поставляемой на сторону (запасные части, стальное литье, поковки и др.) — на тыс. руб. стоимости реализации. Дифференциация нормативов по типам вагонов отражает трудоем-

кость их производства: так, по головным вагонам электропоездов нормативы составляют 30-37% оптовой цены, по моторным - 25-29%, по прицепным вагонам 29-31%, по моторным вагонам дизельного поезда-33%, прицепному - 41% и т.д. В основном завод выпускает вагоны полными составами (10 вагонов), так что соотношение головных, моторных и прицепных вагонов заранее определено и почти неизменно. Некоторая "разновыгодность" нормативов НЧП имеется по типам поездов, особенно - новых, усовершенствованных моделей по сравнению со старыми.

Таблица I

Отношение норматива чистой продукции к оптовой цене предприятия по отдельным моделям поездов Рижского вагоностроительного завода.

Наименование поезда	Отношение норматива НЧП к оптовой цене предприятия %	Повышение оптовой цены по сравнению с прежней моделью %	Повышение норматива по сравнению с прежней моделью %
Дизельный поезд ДР-III	36,4	-	-
ДР-IA	38,6	106,3	112,6
Электропоезд ЭР-9II	28,6	-	-
ЭР-9M	29,9	111,2	116,2

Повышенные нормативы обусловлены возросшей трудоемкостью вагонов новых моделей. В среднем по всей номенклатуре изделий завода отношение НЧП к валовой продукции составило:

- в 1975 году - 33,5%;
- в 1976 году - 34,1%;
- в 1977 году - 34,7%;
- в 1978 году - 34,9%;
- 1979 (план) - 35,1%.

На Рижском дизелестроительном заводе номенклатура продукции - дизелей и дизель-генераторов разных типов и моделей значительно шире. По валовой продукции и рентабельности значительно различается выгодность дизель-генераторов (рентабельность около 80% к себестоимости) и дизелей без генераторов (15%).

Цена генераторов, получаемых по кооперации с других заводов, в оценку НЧП, естественно, не входит. В среднем по всей номенклатуре продукции Дизелестроительного завода отношение НЧП к валовой продукции составляло:

- в 1976 году - 42,3%;
- в 1977 году - 43,2%;
- в 1978 году - 43,6%;
- 1979 (план) - 43,9%.

По двум названным заводам рост объема и, соответственно, рост производительности труда по НЧП был выше, чем по валовой продукции (см. табл.2).

Таблица 2.

Динамика показателей объема производства и производительности труда по отдельным машиностроительным предприятиям

Показатели	Рижский вагоно-строительный завод		Рижский дизеле-строительный завод	
	по валовой продукции	по НЧП	по валовой продукции	по НЧП
Рост объема в % к прошлому году: 1977	104,8	106,8	106,3	108,6
план 1978	101,8	102,0	107,8	106,3
отчет 1978	102,4	103,0	108,1	109,2
Рост объема в % к 1975 году:				
план 1978	110,8	115,3	122,9	123,5
отчет 1978	111,5	116,5	123,4	126,9
Рост производительности труда в % к прошлому году:				
1977	104,8	106,8	104,0	106,2
план 1978	101,7	101,9	106,8	105,4
отчет 1978	101,9	102,6	108,0	109,0
за 1978 г. в % к 1975 г.:				
план	113,8	118,3	114,8	115,4
отчет	114,0	119,0	116,1	119,3

Опережающий рост показателя НЧП на Рижском вагоностроительном заводе относительно стабилен и близок к плану. Это обусловлено в основном изменениями структуры продукции - сменой ранее выпускавшихся изделий новыми, усовершенствованными моделями более высокого качества.

Эти же факторы определили опережающий рост НЧП на Дизель-строительном заводе, но опережение по плану было значительно меньшим - за 3 года всего на 0,6% пункта (123,5-122,9). Представляет интерес отклонение показателей выполнения плана за 1973 год. По плану темп роста НЧП предусматривался ниже темпа валовой продукции, а по отчету, наоборот, в опережающем темпе возросла НЧП. План по НЧП выполнен на 102,7%, тогда как по валовой продукции - всего на 100,4%. Это расхождение имеет специфическую причину - нарушения плана кооперативных поставок. Дело в том, что завод РЭЗ в I-м полугодии не выполнял план поставки маховичных генераторов для нового типа **дизель-генератора, и РДЗ** сам начал производить генераторы.¹ Значительные дополнительные затраты труда при этом не отразились в увеличении валовой продукции, так как производство данного типа дизель-генераторов по сравнению с планом не увеличилось. Собственный вклад завода в создание данной продукции сразу получил отражение в НЧП: норматив оценки при оснащении покупным генератором был бы 6546 руб., с генератором собственного производства 8690 руб. При оценке по валовой продукции завод считался бы перерасходовавшим фонд зарплаты на 34,7 тыс.руб.; при корректировке по НЧП с учетом перевыполнения плана (при том же коэффициенте корректировки 0,5) выявлена относительная экономия фонда зарплаты на 12,3 тыс.руб. На этом примере наглядно видно преимущество НЧП в объективности оценки **объема** собственных усилий предприятий.

По растущему отношению НЧП к валовой продукции видно, что на названных предприятиях изменения структуры продукции являлись фактором роста НЧП, т.е. были "выгодными" с точки зрения

¹ Такие генераторы завод в прошлом изготовлял сам.

предприятий. В ином положении оказался завод "Лиепайсельмаш", который в 1978 году прекратил производство старой, хорошо освоенной в серийном производстве продукции и перешел на выпуск погрузчиков новой конструкции ПМ-1,2. Новые погрузчики отличаются большей производительностью и меньшей металлоемкостью, т.е. более эффективны. При этом утверждена оптовая цена нового погрузчика ниже по сравнению со старым. Это вызвало сокращение валовой продукции, что предусмотрено также пятилетним планом. Валовая продукция 1978 года по плану сократилась к предыдущему году до 86,4%, НЧП - до 71,3%.

Трудоемкость нового погрузчика более высокая. Казалось бы, это должно выразиться в увеличении доли НЧП. Однако в нормативе НЧП, как и в оптовой цене, это должным образом не учтено. В 1977 году, когда была выпущена только оптовая партия новых погрузчиков, а в основном производилась старая продукция, отношение НЧП к валовой продукции составляло 48,3%, а в плане 1978 года, с выпуском новой продукции, доля НЧП из-за необоснованно низкого норматива снизилась до 40%. Кроме трудностей освоения новой, в данный момент не выгодной заводу продукции, на ухудшение показателей повлияла необходимость продолжать производство запасных частей для старого погрузчика, что также стало более трудоемким после прекращения серийного производства. В результате план по НЧП не выполнялся.

Пример "Лиепайсельмаша" показывает ту большую ответственность, которая связана с установлением обоснованного размера норматива чистой продукции. Кроме того, здесь проявился один из недостатков НЧП, который обычно присущ и ценообразованию - недостаточное отражение потребительских свойств, эффективности продукции. Новая, более эффективная для народного хозяйства продукция, которая была "невыгодной" с точки зрения валовой продукции, осталась "не выгодной" и по НЧП.

"Разновыгодность" продукции, по мнению работников названных предприятий, на формирование плана в натуре не влияла, так как вся номенклатура изделий утверждается соответствующим Всесоюзным промышленным объединением с учетом потребностей заказчиков.

Но следует считаться и с тем, что в отраслях производства с более обширной номенклатурой, которая в значительной мере формируется непосредственно предприятиями, оценка по НЧП может оказывать влияние на номенклатуру в сторону сокращения или прекращения выпуска менее выгодных изделий. Чтобы в формировании планов определяющими были интересы покупателя, а не поставщика, на это направлены другие элементы хозяйственного механизма, в частности система долгосрочных договорных связей.

При переходе к показателю НЧП всех предприятий отрасли в соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР нормативы чистой продукции разрабатываются вместе с оптовыми ценами и утверждаются органами ценообразования - Госкомцен СССР или союзных республик. Методика их расчета незначительно отличается от нормативов, примененных в ходе эксперимента. Методические указания о порядке разработки и применения показателя НЧП, утвержденные 12.09.1979 г.¹, предусматривают исчисление нормативов на базе плановых калькуляций себестоимости с учетом нормативной величины прибыли. Норматив, в сущности, складывается из двух частей - заработной платы промышленно-производственного персонала (с отчислениями на социальное страхование) и прибыли. Заработная плата производственных рабочих и отчисления социального страхования, относимые к каждому виду продукции, берутся непосредственно из плановой калькуляции; зарплата цехового и общезаводского персонала по обслуживанию и управлению производством, которая входит в комплексные статьи калькуляции, определяется расчетным путем, через коэффициент K_3 , пропорционально прямой заработной плате с отчислениями социального страхования. Прибыль исчисляется по нормативам рентабельности по отношению к себестоимости изделия за вычетом прямых материальных затрат. Предусматривается, что в норматив чистой продукции и в цену должна включаться одна и та же величина

¹ См.: Экономическая газета, 1979, № 40, с.6; № 41, с.8.

триблы. Соответствующий норматив рентабельности подлежит утверждению в преискурантах. Это означает, что выравнивание рентабельности различных видов продукции связано с пересмотром оптовых цен. Новые оптовые цены будут введены с 1 января 1982 года.

Нормативы чистой продукции будут иметь отраслевое значение. Как и оптовые цены, нормативы чистой продукции будут исчисляться на базе среднотраслевой себестоимости изделий. Нормативы на один и тот же вид продукции, выпускаемый различными предприятиями, будут различаться лишь в тех отраслях, где применяются зональные (поясные) цены, соответственно ценовым зонам.

Особое внимание следует уделить методу формирования фонда заработной платы в коп. на рубль НЧП, т.е. в процентах к величине НЧП. Рассматривая применение этого метода в ходе эксперимента на рижских заводах, можно отметить два обстоятельства. Во-первых, планирующие организации пытались установить норматив с точностью до 0,01%, поскольку фонд зарплаты до сих пор планируется в тыс.руб., а каждая сотая доля процента на рассматриваемых заводах соответствовала сумме 1-2 тыс.руб. Во-вторых, наблюдалась нестабильность норматива, который менялся с каждым изменением плана. Так, на Рижском вагоностроительном заводе в 1978 г. норматив первоначально был установлен 63,67%, а в связи с уточнением плана был повышен до 63,87%. На Рижском дизелестроительном заводе первоначальный норматив 46,17% в течение года повышен трижды, в т.ч. два раза в декабре. Последний норматив составил 47,10%. Фактически фонд зарплаты планировался по-прежнему, через расчетные показатели численности персонала и средней зарплаты. Норматив пересматривался, как правило, по требованиям заводов. Повышение норматива происходило при уменьшении плановой величины НЧП или, в другой ситуации, увеличивался план НЧП при неизменном нормативе, что бы получить требуемый фонд зарплаты. Так, на вагоностроительном заводе первоначальный норматив на 1979 год был 62,84% а при уточнении плана в феврале НЧП на 100 тыс.руб. уменьшилась, и, чтобы не сократить плановый фонд зарплаты на 62,8

тыс.руб., норматив был увеличен до 63,10%. В декабре, наоборот, план по НЧП был на 135 тыс.руб. повышен (при ожидаемом перевыполнении около 300 тыс.руб.), чтобы оправдать увеличение планового фонда зарплаты.

Можно предположить, что такие манипуляции с показателями плана были связаны с тем, что нормативный метод внедрялся в порядке эксперимента и не имел всеобщего распространения. Но рассмотренный опыт свидетельствует, что НЧП значительно более динамична, чем фонд зарплаты, и их строгая взаимная увязка будет весьма сложной задачей. Чтобы норматив зарплаты в коп. на рубль НЧП был стабильным, необходимо его тщательное обоснование; вряд ли нормативный метод планирования сможет обеспечивать точность до долей процента. По-видимому, в условиях, когда экономия фонда зарплаты будет в большей степени оставаться в распоряжение предприятий, нормативы фонда зарплаты следует устанавливать с меньшей точностью - до целых копеек на рубль НЧП.

В соответствии с Постановлением ЦК КПСС и СМ СССР от 12 июля 1979 года нормативный метод планирования фонда заработной платы в промышленности внедряется не только по мере перехода к показателю нормативной чистой продукции, но и при показателе товарной продукции. Принципиально важным является требование последовательного снижения норматива по годам, что выражает необходимость опережающего роста производительности общественного труда по сравнению с ростом средней заработной платы. Необходимая, научно обоснованная степень этого опережения должна определяться в масштабе всего народного хозяйства, с учетом: 1) динамики соотношения совокупного фонда потребления и фонда накопления, 2) потребностей опережающего роста общественных фондов потребления по сравнению с индивидуальным потреблением, 3) потребностей создания резерва для проводимых в общесоюзном масштабе мероприятий по повышению доходов населения. Следует также иметь в виду, что повышение производительности труда стимулируется за счет фондов материального поощрения, т.е. за счет дополнительной прибыли, которая обеспечивается тем же ростом производительности, а доля премий и поощрений

из фондов экономического стимулирования имеет тенденцию к повышению.

Чтобы рост заработной платы соответствовал принципу сбалансированности народнохозяйственного плана, при разработке нормативов исходным является общий фонд зарплаты в промышленности, который устанавливается централизованно, расчетным путем, наряду с фондами оплаты труда в других отраслях народного хозяйства. Совокупный фонд заработной платы всех отраслей производства и непромышленной сферы, премии и вознаграждения из фондов материального поощрения вместе с другими доходами населения, с учетом всех форм перераспределения, должен быть уравновешен массой товаров и платных услуг в балансе денежных доходов и расходов населения, который впредь будет разрабатываться в пятилетнем плане с разбивкой по годам. Чтобы преодолеть несбалансированность быстрого роста денежных доходов населения и розничного товарооборота, которая окладывалась в ходе 9-й и 10-й пятилеток, что выражается, в частности, в резком увеличении денежных сбережений, в балансе денежных доходов и расходов должен предусматриваться опережающий рост предложения товаров и услуг. Это также обуславливает снижение норматива фонда зарплаты по отношению к НЧП.

Согласно утвержденным методическим указаниям о порядке определения долгосрочных нормативов заработной платы на рубль продукции,¹ расчет нормативов начинается с промышленных министерств. Из общего фонда выделяется фонд зарплаты непромышленного персонала и нечислочного состава, планируемые отдельно, вне норматива. Нормативы исчисляются как отношение планового фонда зарплаты промышленно-производственного персонала к объему продукции по показателю, применяемому для планирования производительности труда. Нормативы являются долговременными по сроку их установления, но не стабильными по размеру: они должны снижаться по годам, в зави-

¹ Экономическая газета, 1979, № 45, с. 6.

зисности от доли прироста продукции, достигаемой за счет роста производительности труда.

Министерства, далее, будут утверждать нормативы подведомственным объединениям и предприятиям с таким расчетом, чтобы плановый фонд зарплаты в сумме был меньше общего фонда зарплаты по министерству, создавая резерв до 2% общего фонда. При разработке нормативов по предприятиям также должен соблюдаться принцип их снижения, но нормативы должны быть дифференцированы с учетом конкретных факторов роста производительности труда, напряженности плановых заданий, улучшению качества продукции.

Утвержденные долговременные нормативы министерств в ходе выполнения плана изменению не подлежат. Если сумма фонда зарплаты предприятий, исчисленная по нормативам, превысит общий нормативный фонд, это соответственно уменьшит резерв министерства. По отдельным предприятиям при возникновении существенных отклонений от условий плана министерство может в порядке исключения изменить нормативы за счет того же резерва, но норматив в целом по министерству не меняется.

Методическими указаниями предусмотрено, что неиспользованная экономия по фонду зарплаты (при условии выполнения плана производства, роста производительности труда и наличия сверхплановой прибыли) в конце года перечисляется в фонд материального поощрения, и в пределах этой суммы может быть покрыто перерасходование фонда зарплаты следующего года. Таким образом, при нормативном методе планирования фонду материального поощрения придается роль своеобразного резерва, регулирующего отклонения от нормативного фонда заработной платы.

Понижение норматива заработной платы не означает приостановку роста общего фонда зарплаты и ее среднемесячного размера, но ставит этот рост в непосредственную зависимость от роста продукции. Заработная плата в сущности является

долей непосредственных производителей в созданном народном доходе. Наиболее правильно эту сущность выражает планирование фонда зарплаты пропорционально чистой продукции, а не всей стоимости товарной продукции. Поэтому переход к НЧП является необходимой предпосылкой успешного применения нормативного метода планирования зарплаты.

Таким образом, НЧП, более точно отражающая вновь созданную стоимость, бесспорно, имеет преимущества по сравнению с валовой (товарной) продукцией. Внедрение нового показателя должно быть тщательно подготовлено разработкой нормативов по всей номенклатуре продукции и по всем предприятиям. Переход к применению НЧП будет осуществлен по отраслям промышленности по мере их подготовки. В дальнейшем предусматривается внедрение НЧП также в строительстве. Переход к исчислению НЧП значительно приблизит критерий оценки к народнохозяйственному критерию - чистому общественному продукту. Вместе с тем не следует забывать различие этих критериев. Направлением дальнейшего совершенствования показателей будет, на наш взгляд, постепенный переход от нормативной к действительной чистой продукции, отражающей фактическое использование материальных ресурсов. Повсеместное внедрение НЧП и соответствующих нормативов, применяемых во внутрипроизводственном хозяйстве, образует необходимые условия для исчисления фактической чистой продукции более оперативно, чем это возможно в настоящее время. Представляется вполне возможным разработать методику учета отклонений от нормативов, подобную нормативному методу учета себестоимости. Необходимые для этого изменения в учете затрат на производство будут оправданы целью получения сквозного показателя чистой продукции - инструмента хозяйственного механизма, соединяющего воедино общественные, коллективные и личные экономические интересы.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК КАТЕГОРИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Совершенствование механизма социалистического хозяйствования, в том числе оценки деятельности хозяйственных систем и работников, в первую очередь нацелено на повышение эффективности общественного производства.

В чем же состоит политэкономическое содержание этой сложной и многогранной категории?

Эффективность любого процесса, происходящего в природе, материальном производстве, общественной жизни означает его результативность, зависящую как от степени использования различных факторов, создающих эффект, так и от формы их сочетания. Особенно часто возникает необходимость расчета результативности различных процессов в экономике, начиная с отдельного работника и кончая общественным производством в целом. Категория эффективности производства подвергается всестороннему изучению как в политэкономическом аспекте, так и в аспекте различных разделов конкретной экономики. Политическая экономия призвана теоретически обосновать сущность категории эффективности, ее наиболее общие черты, разработать и разграничить критерии, показатели и способы измерения эффективности. Политэкономический анализ эффективности общественного производства отличается от исследований конкретной экономики в данном направлении в первую очередь тем, что любой технико-организационный процесс рассматривается со стороны его общественно-экономической формы.

Всестороннее изучение социально-экономических проблем, связанных с эффективностью производства и факторами ее повышения, породило множество интерпретаций самой сущности эффективности производства, изложение многочисленных характеристик её критериев и показателей. Это неизбежное явление

определенного этапа научного поиска имеет свою отрицательную сторону: становится затруднительным использовать теоретические разработки политической экономии в практической организации управления экономикой. Однако количество малопродуктивных теоретических дискуссий и споров можно было бы значительно сократить, если учитывать, что различные взгляды и теоретические концепции, связанные с категорией эффективности производства, весьма часто друг друга не исключают, а лишь дополняют, — если в анализе проблемы применить системный подход.

Именно при этом подходе любой процесс следует представить в виде многоаспектной системы. В таком случае углубленное познание сущности категории эффективности производства должно идти не по пути отрицания существующих подходов и разработанных концепций, а по пути поиска других, более характерных аспектов, более точно отражающих исследуемый объект.

Необходимость разработки политической экономией стройной и аргументированной теории эффективности производства приобретает особую актуальность на современном этапе развития социалистической экономики, когда практически исчерпаны резервы экстенсивного роста общественного производства. Это особенно подчеркивалось на XXV съезде КПСС: "Для того, чтобы успешно решать многообразные экономические и социальные задачи, стоящие перед страной, нет другого пути, кроме быстрого роста производительности труда, резкого повышения эффективности всего общественного производства."¹

Какие же основные черты характеризуют эффективность общественного производства как категорию политической экономии?

Эффективность производства является весьма сложным, многоаспектным понятием, имеющим различное социально-экономическое содержание в зависимости от общественной формы производства. Другими словами, категория эффективности общественного производства, являясь всеобщей категорией, присущей всем общест-

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 43.

венным формам производства, в то же время приобретает специфические черты в зависимости от отношений собственности на средства производства. Тем самым возникает возможность и необходимость анализа категории эффективности; во-первых, в технико-организационном аспекте, абстрагируясь от конкретной формы общественного производства; во вторых, в социально-экономическом аспекте, в рамках данной системы производственных отношений. Всесторонние исследования второго аспекта проблемы и являются задачей политической экономии; при этом эффективность общественного производства анализируется как категория политической экономии.

В технико-организационном аспекте понятие экономического эффекта выражает количественное соотношение результатов и соответствующих затрат производства процесса хозяйствования. В этом случае результаты можно представить в форме определенного количества конкретных потребительных стоимостей данного качества, а затраты - объемом использованного в процессе производства живого и овеществленного труда. Однако, в зависимости от характера производственных отношений, в рамках которых осуществляется производство, различное социально-экономическое содержание приобретают как понятия затрат и результатов производства, так и методы сопоставления результатов производства с затратами.

В условиях функционирования товарно-денежных отношений затраты на производство продукции в социалистическом производстве выступают в форме стоимости на уровне всего общества и в форме себестоимости, как обособившейся части стоимости, на уровне первичного хозяйственного звена (производственного отношения предприятия). Между себестоимостью продукции социалистических предприятий и капиталистическими издержками производства имеется внешнее сходство. Но по своей сущности эти категории принципиально различны в социально-экономическом отношении. Капиталистические издержки производства представляют собой затраты капитала, маскирующие источник прибавочной стоимости. Затраты труда или себестоимости

мость продукции на социалистических предприятиях являются экономической категорией, выражающей социалистические производственные отношения, отношения между коллективами работников отдельных предприятий и обществом в целом.

В зависимости от характера производственных отношений модифицируется и категория результатов производства. Подчинение общественного производства интересам роста благосостояния всех членов общества и всестороннего развития личности изменяет экономическую форму продукта общественного труда, придает ему характер непосредственно общественной потребительной стоимости. Уже с самого начала процесса производства продукты предназначены для удовлетворения определенной общественной потребности. При этом общество учитывает реально существующие потребности, а также имеющиеся ресурсы для производства продуктов, удовлетворяющие эти потребности.

Принципиальные различия, в зависимости от общественной формы производства, выявляются в процессе анализа эффективности производства, если сопоставить достигнутый результат производства и соответствующие затраты.

В условиях капиталистического хозяйствования эффективность производства определяется нормой прибыли, т.е. отношением полученной прибыли к авансированному капиталу. Так как основной целью социалистического производства не является присвоение прибыли, а удовлетворение потребностей общества и его членов, мерой эффективности в первую очередь служит отношение вновь созданной стоимости или национального дохода (чистой продукции на уровне производственного объединения, предприятия) к массе затраченного общественного труда. Безусловно, в условиях хозрасчетной формы ведения хозяйства на уровне социалистического предприятия должны существовать и другие показатели эффективности производства. Следовательно, любой аспект эффективности общественного производства как категории политической экономии, любое понятие, связанное с данной категорией, имеет определенное социально-экономичес-

кое содержание в зависимости от характера системы производственных отношений, от типа собственности на средства производства.

То есть категория эффективности общественного производства выражает не только "отношение между деятельностью и ее полезным эффектом, между рабочим и продуктом его труда, но также и специфически общественное, исторически возникшее производственное отношение."¹

Приведенное высказывание К.Маркса является весьма актуальным и в наши дни, когда буржуазной политической экономии особенно характерны попытки лишить экономическую науку ее классового, социального содержания. В трактовке эффективности производства буржуазные политэкономы обычно ограничиваются лишь описанием технико-организационных связей между произведенным продуктом и затраченным трудом. Так, Э.Менсфильд пишет: "Эффективность производства... есть отношение объема выпуска продукции к объему затрат."²

Большой творческий путь прошла марксистская экономическая наука, разрабатывая такую теорию эффективности производства, которая, во-первых, в определении эффективности производства отражает как экономический, так и социальный аспект этой категории; во-вторых, определяет такие критерии эффективности, которые наиболее точно отражают как достигнутый уровень эффективности, так и возможные перспективы ее повышения роста; в-третьих, выделяет такие показатели эффективности производства, которые не только теоретически корректны, но и широко применимы в практической хозяйственной деятельности.

Еще сравнительно недавно анализ проблемы эффективности в политической экономии социализма в основном ограничивался трактовкой эффективности как количественной характеристики производительных сил в виде отношения достигнутого производственного результата к соответствующим затратам труда.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 517.

² См.: Менсфильд Э. Экономика научно-технического прогресса. М., 1970, с.31.

Однако такой подход был весьма ограниченным как по своему теоретическому содержанию, так и по практическому охвату возрастающего количества аспектов социалистического воспроизводственного процесса. Кроме того, определение эффективности производства лишь как отношения достигнутого производственного результата к соответствующим затратам труда не отражало цель социалистического производства и социального эффекта развития производства.

В последующих разработках экономическая эффективность представляется уже в "виде отношения, выражающего причинно-следственную связь результата и затрат труда"¹ или как "закономерный характер причинно-следственной связи между социально-экономическими результатами - эффектом и затратами, которые обеспечивают данные результаты."² В последнем определении эффективности принципиально новым является то, что эффективность социалистического производства должна оцениваться не только достигнутыми экономическими, но и социальными результатами. Такое расчленение эффекта производства на экономический и социальный характерно для политико-экономических исследований последних лет. Вызвано это не только развитием самой экономической науки, но и необходимостью отражения в ней тех сложных изменений, которые происходят в процессе развития социалистической экономики и общества в целом. В первую очередь здесь необходимо отметить, что узкоэкономическая результативность отдельных процессов производства нередко приходит в противоречие с социальной эффективностью данного процесса. Это, в частности, относится к проблемам рационального использования и воспроизводства природных ресурсов и охраны окружающей среды. Например, сооружение дорогостоящих очистительных сооружений для воды и воздуха не выгодно с точки зрения экономической эффектив-

¹ Малышев П.А., Шилин И.Г. Критерий эффективности социалистического производства. М., 1973, с. 13.

² См., напр.: Эффективность экономики развитого социализма/ Под ред. В.И. Докучина. М., 1976, с. 44.

ности хозяйственной деятельности отдельного предприятия, но в то же время абсолютно необходимо с точки зрения социальной эффективности развития всего общества.

В этой связи необходимо отметить, что в экономической литературе, на наш взгляд, неоправданно мало внимания уделяется проблеме взаимосвязи эффективности общественного производства с реализацией экономических интересов. Если исходить из позиций классификации экономических интересов на трех уровнях - всего общества, коллектива и личности, то особенно актуальной для повышения эффективности общественного производства является проблема достижения однонаправленности действия этих интересов. Для успехов хозяйствования требуется, чтобы каждый работник мог бы реализовать свои личные интересы лишь при условии реализации интересов высшего порядка, т.е. коллективных и общенародных интересов. При этом практическая целенаправленность хозяйственной деятельности людей, производственных коллективов определяется не самими экономическими интересами, независимо от того, осознаны они или нет, а соответствующими условиями реализации этих интересов. Если сами экономические интересы имеют объективный характер, то условия их реализации - это результат практической деятельности людей по формированию и совершенствованию хозяйственного механизма. От того, насколько продуманно и экономически обоснованно будут разработаны условия реализации интересов, непосредственно зависит процесс одновременной реализации личных, коллективных и общенародных интересов.

Как уже отмечалось, в процессе общественного воспроизводства нередко возникает противоречие между экономическим и социальным аспектом итогов производства. Такое явление в своей основе отражает противоречие между тремя упомянутыми основными группами интересов, и, в первую очередь, между коллективным и общенародным интересом. Как известно, предприятие не всегда работает так, чтобы общество получило продукцию необходимого количества, качества и ассортимента при

минимально возможных производственных затратах. Представляется, что причиной этого являются двоякого рода противоречия.

Во-первых, объективные противоречия между группами экономических интересов, имеющими своей основой конкретный уровень развития производительных сил общества. Например, в условиях недостаточной механизации и автоматизации производственных процессов возникает относительный дефицит рабочей силы, который, в свою очередь, порождает в некоторых случаях необоснованное опережение темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста производительности труда, снижает эффективность мероприятий по совершенствованию материального стимулирования. Такие явления противоречат общенародным интересам, однако в настоящее время они не могут быть устранены только путем совершенствования хозяйственного механизма. Устранение противоречий объективного характера между группами экономических интересов связано с существенным увеличением уровня механизации и автоматизации, широким применением достижений науки в практическом производстве, т.е. развитием производительных сил как количественно, так и качественно.

Во-вторых, одновременная реализация всех групп экономических интересов зависит от преодоления противоречий субъективного характера и связана с условиями реализации экономических интересов. Последние охватывают весьма обширную сферу действия экономических стимулов, хозяйственных рычагов, однако одними из наиболее важных элементов этой системы являются критерии оценки эффективности деятельности производственных коллективов и отдельных работников. Например, выполнение предприятием утвержденного государством плана производства должно быть процессом одновременной реализации общенародных, коллективных и личных интересов. То есть оценка итогов хозяйственной деятельности, показатели плана и эффективности должны стимулировать коллективы предприятий производить только в соответствии с запросами общества при одновременном снижении производственных затрат.

Если критерии оценки эффективности работы сформированы в

противоречии с основным и другими экономическими законами социализма, не стимулируют реальное улучшение показателей работы, возникает противоречие субъективного характера между коллективными и личными интересами, с одной стороны, и общенародными интересами, с другой. Особенно важно устранить те противоречия между интересами, которые порождают несоответствие экономического и социального эффекта производства. Для предприятий должны быть созданы такие условия реализации интересов, такие критерии оценки их деятельности, которые экономически принуждали бы коллектив не только улучшать непосредственную результативность своей работы, но и заботиться о социальной эффективности всех проводимых мероприятий.

Следовательно, рассматривая эффективность как категорию политической экономии, нельзя ограничиться только учетом достигнутого экономического эффекта, независимо даже от его масштабов и времени осуществления, необходимо учитывать и социальные результаты, тем более, что они могут оказать существенное влияние на экономическую эффективность в будущих воспроизводственных циклах.

Некоторыми экономистами, на наш взгляд, справедливо предлагается различать эффективность всего процесса социалистического воспроизводства и эффективность материального производства.¹

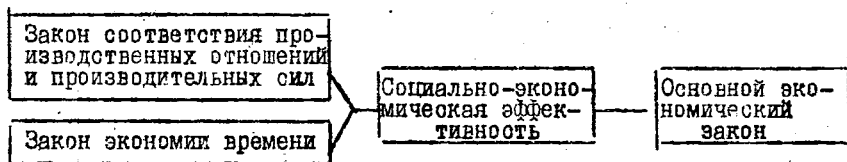
Представляется, что эффективность всего процесса социалистического воспроизводства можно было бы считать как эффективность хозяйствования или конечную эффективность в отличие от эффективности в материальном производстве. Различия между этими двумя уровнями экономической эффективности являются весьма существенными как с теоретической, так и практической точки зрения. Например, общеизвестно, какие потери возникают при транспортировке и хранении сыпучих материалов - цемента, извести и других. Если экономическую эффективность оценивать только по показателям, достигнутым непосредственно в произ-

¹ См.: Экономическая эффективность общественного производства в период развития социализма. М., 1977.

водстве этих материалов, то картина может оказаться весьма благополучной. Но в то же время эффективность хозяйствования или конечная эффективность будет гораздо ниже, ибо около 35% этих произведенных материалов в дальнейшем составляют потери. Не случайно в экономических изданиях последнего времени все острее ставится вопрос об оценке всех звеньев воспроизводственного цикла с позиций конечных народнохозяйственных результатов.

При анализе эффективности социалистического хозяйствования необходимо разграничить: во-первых, сущность эффективности; во-вторых, критерии оценки эффективности; в-третьих, факторы роста эффективности; в-четвертых, показатели и способ измерения эффективности. Кроме того, показатели и способ измерения эффективности должны дифференцироваться в зависимости от уровня анализа: общество, народное хозяйство, отрасль и предприятие, цех, участок, бригада, рабочее место.

Вопрос о критериях оценки эффективности и факторах ее роста раскрывается в процессе рассмотрения взаимосвязи эффективности как категории политической экономии с экономическими законами социализма. В общем виде эту взаимосвязь можно представить в следующем виде:



Из вышеприведенной взаимосвязи вытекает, что повышение социально-экономической эффективности хозяйствования зависит от реализации требований закона соответствия производительных сил и производственных отношений, а также закона экономии времени. В свою очередь, обобщающим критерием оценки достигнутого уровня эффективности является степень реализации основного экономического закона социализма. Рассмотрим подробнее эту взаимосвязь.

Формально все факторы роста эффективности хозяйствования можно свести в две группы, первая из которых связана с производительными силами общества, а вторая — с производственными отношениями. В реальной экономике рост производительных сил происходит под воздействием системы производственных отношений, обеспечивая большую или меньшую экономию общественного времени и тем самым — повышение эффективности хозяйствования. Фактором роста эффективности является сама степень соответствия производительных сил и производственных отношений, которая в каждый конкретный период развития социалистической экономики имеет свою специфику. Периодически ряд конкретных форм производственных отношений, в первую очередь, те, которые связаны с реализацией закона распределения по труду, с организацией хозяйственного расчета, начинают отставать от достигнутого уровня технической оснащенности производства и квалификационного уровня работающих. В таком случае ограничиваются возможности дальнейшего роста эффективности работы предприятия и возникает необходимость совершенствования конкретных форм производственных отношений, в первую очередь, на фазе непосредственного производства и на фазе распределения. Хотя на стадии распределения и не создается непосредственный материальный эффект, распределительные отношения оказывают существенное обратное влияние на результативность производства материальных благ. Примером периодического совершенствования распределительных отношений соответственно возросшему уровню производительных сил служат тарифные реформы, совершенствование системы материального стимулирования.

Определение степени соответствия производительных сил и производственных отношений при социализме неразрывно связано с реализацией объективной цели производства при социализме. Речь идет об удовлетворении постоянно растущих и изменчивых материальных, социальных и духовных потребностей общества и его членов, об обеспечении условий всестороннего развития личности. Следовательно, критерий эффективности производства

при социализме в политико-экономическом смысле представляет собой оценку реализации основного экономического закона формирования с учетом соответствующих затрат общественного труда. Эти затраты следует минимизировать на единицу потребительского эффекта. Эта проблема подводит нас к вопросу о факторах роста эффективности общественного производства.

В теоретическом плане повышение эффективности социального производства всегда означает рост производительности общественного труда.

Повышение производительности общественного труда - общесоциальная тенденция, важнейшая форма проявления закона экономии времени, присущая всем способам производства. Действие закона экономии времени распространяется не только на сферу материального производства, но и на сферу обращения и сферу потребления и должно анализироваться дифференцированно, в зависимости от конкретной сферы реализации. Общее время жизнедеятельности людей подразделяется: во-первых, на время трудовой деятельности - рабочее время; во-вторых, на внерабочее время, необходимое для восстановления физической и умственной энергии, удовлетворения различных бытовых нужд, свободной деятельности, востороннего развития личности. Часть внерабочего времени нужна "...для образования, для интеллектуального развития, для выполнения социальных функций, для товарищеского общения, для свободной игры физических и интеллектуальных сил, даже для празднования воскресенья..."¹

Из структуры времени жизнедеятельности людей следует, что возможность увеличения свободного времени связана с экономией рабочего времени и той части внерабочего времени, которая предназначена для удовлетворения различных бытовых нужд. То есть, действие закона экономии времени и возможности роста производительности труда связаны с эффективностью функционирования сферы материального производства, а также

¹ См.: Марко К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23, с. 274.

непроизводительной сферы. Закон экономии времени охватывает все стороны жизнедеятельности отдельной личности и общества в целом, однако наиболее полно проявляется в сфере материального производства.

В советской экономической литературе весьма распространенным является мнение о том, что в условиях социализма появляется новый специфический экономический закон неуклонного роста производительности труда. Эта теоретическая концепция, на наш взгляд, не является бесспорной по следующим причинам.

Во-первых, остается неясным, что же подразумевается под понятием "неуклонный рост производительности труда". Если это означает такую динамику роста производительности, когда темпы роста производительности труда должны от периода к периоду постоянно возрастать, то данная формулировка не применима к реальной действительности, так как в истории развития социалистической экономики были периоды, когда рост производительности общественного труда в масштабе народного хозяйства в текущем году по ряду причин был ниже, чем в предыдущем. Если же это означает, что производительность общественного труда при социализме вообще постоянно повышается, то это является важнейшим проявлением общеэкономического закона экономии времени. Что же касается большей стабильности и более высоких темпов роста производительности труда в условиях социализма по сравнению с капитализмом, то это следует характеризовать не как некий новый закон, а как особенности действия общеэкономического закона в росте производительности общественного труда в специфических социально-экономических условиях социалистической формы хозяйствования.

Во-вторых, признание действия при социализме специфического закона неуклонного роста производительности труда в какой-то мере означает отождествление потенциально возможных и фактически достигнутых результатов производства, предполагает определенный автоматизм функционирования социалистического хозяйственного механизма. С практической точки зрения

рассматриваемая теоретическая постановка вопроса не способствует совершенствованию производственных отношений, выявлению и использованию имеющихся резервов для повышения эффективности производства.

Правильное понимание понятий эффективности производства и производительности труда, как ее решающего фактора, требует четкого разграничения категорий "производительная сила труда", "интенсивность труда" и "производительность труда", что отмечается рядом экономистов.¹

По поводу сущности перечисленных категорий, использованных в терминологии К.Маркса, среди советских экономистов не существует единого мнения. Однако наиболее плодотворной и теоретически более логичной представляется та точка зрения, согласно которой производительная сила труда — это потенциальные возможности роста производительности труда. Рост производительности труда является процессом использования производительной силы труда с определенной степенью интенсивности. Некоторые экономисты достаточно аргументированно отмечают, что в процессе производства объединяются вещественный и личный факторы труда, следовательно, и производительность труда зависит от двух условий — производительной силы труда, характеризующей объективные условия производства, и интенсивности труда, зависящей от физической и умственной одаренности работника, от его желания трудиться, от ряда организационных моментов.²

Производительная сила труда определяет возможность работника производить материальные блага, и ее результативность не зависит от количества применяемого живого труда. Повышение производительной силы труда меняет эффективность одной и той же единицы труда в зависимости от улучшения технико-организационных условий производства. Уровень эффективности

¹ См., напр.: Ткаченко Р. Ч. Вопросы теории производительности труда. Киев, 1976, с. 13.

² См.: Климов И. А. Производительность и интенсивность труда при социализме. М., 1971, с. 7.

производительной силы труда определяется следующими основными факторами: во-первых, уровнем развития науки и техники, степенью их практического применения в производстве, во-вторых, уровнем организации производства и труда, в-третьих, квалификацией работника, в-четвертых, природными условиями.

К.Маркс, анализируя взаимосвязь величины рабочего дня, интенсивности труда и производительной силы труда, отмечал: "Производительная сила, конечно, всегда есть производительная сила полезного, конкретного труда и фактически определяет собой только степень эффективности целесообразной производительной деятельности в течение данного промежутка времени... Изменение производительной силы само по себе несколько не затрагивает труда, представленного в стоимости товара."¹

В свою очередь, субъективный фактор роста производительности труда находит выражение в использовании рабочего времени и в интенсивности труда. Последняя в существенной мере зависит от конкретных форм производственных отношений, т.е., организации материального стимулирования, от желания и умения конкретного работника трудиться. Конечно, в условиях механизированного и автоматизированного производства интенсивность труда работника во многих случаях определяется циклом работы механизмов, однако это не уменьшает значение человека как субъективного и решающего фактора производства.

Таким образом, совокупность объективных и субъективных условий, т.е. синтез производительной силы труда и интенсивности труда проявляется в процессе производства как определенная производительность. Это означает, что требования закона экономии времени в сфере материального производства могут быть выполнены, во-первых, повышая производительную силу труда, во-вторых, увеличивая его интенсивность, в основном путем рационального использования рабочего времени.

Весьма актуальной является проблема показателей и способов измерения производительности труда. Главное требование, кото-

¹ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с.55.

рое выдвигается по отношению к показателям производительности труда - объективное отражение реальной картины использования труда и рабочего времени на всех уровнях функционирования хозяйственного механизма.

В прошлом для измерения производительности труда на предприятиях повсеместно применялся так называемый ценовой метод, при котором объем валовой продукции в неизменных ценах соотносился с среднемесячной численностью промышленно-производственного персонала. Однако данный метод не давал точного представления об уровне производительности труда и ее динамике. Недостатки этого метода измерения производительности труда общеизвестны и подробно проанализированы в соответствующей литературе. Самый оущественный из этих недостатков - это влияние на итог различных посторонних факторов - повторного учета произведенной продукции, уровня оптовых цен, размера кооперированных поставок, изменений в ассортименте производимой продукции, изменений в соотношении затрат живого и овеществленного труда и т.д.

Практикуется дифференцированный подход при измерении производительности труда в зависимости от специфики производства. Производительность труда рассчитывается на основе "нормативной чистой продукции", нормативной стоимости обработки, трудоемкости выпускаемой продукции, натуральных показателей. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы" основой расчета производительности труда в обрабатывающей промышленности становится "нормативная чистая продукция".

По поводу этих методов расчета производительности труда следует отметить, что, во-первых, ни один из них не является универсальным и может быть применен только с учетом специфики отрасли; во-вторых, все указанные методы способны измерить лишь динамику затрат живого труда.

Отнесение произведенной продукции к затратам живого труда отражает более или менее точно только рост производительности живого труда. Данный показатель может характеризовать динамику общей производительности только в том случае, если с развитием производства снижение затрат живого и прошлого труда на единицу выпускаемой продукции происходило бы в одинаковой пропорции. Фактически же снижение затрат живого труда происходит более быстрыми темпами, чем снижение затрат прошлого труда.

Очевидно, для экономически обоснованного планирования, роста эффективности производственной деятельности, выбора оптимального варианта технического совершенствования производства необходим учет затрат и прошлого труда. Другими словами, нацеливая производственные коллективы на использование закона экономии времени, определяя уровень эффективности производства, важно оценивать не только результативность живого труда, но также определить общественную производительность труда, т.е. затраты как живого, так и овеществленного труда.

Анализируя динамику общественной производительности труда, следует учесть ряд вариантов изменения затрат живого и овеществленного труда: в результате роста производительной силы труда и интенсивности труда, во-первых, имеет место одновременное уменьшение затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции; во-вторых, экономия затрат живого труда перекрывает рост затрат овеществленного труда и в итоге происходит общее уменьшение количества труда на единицу продукции; в-третьих, увеличение затрат овеществленного труда перекрывает экономию живого труда и в итоге растет общее количество труда на единицу продукции.

Последний вариант не повышает общественную производительность труда, однако на практике часто встречается. Например, в сельском хозяйстве за счет внедрения дорогостоящей и порой недостаточно производительной техники, имеет место увеличение себестоимости некоторых видов продукции - молока, мяса и т.д. Однако улучшение условий труда, уменьшение тяжелого ручного труда и уменьшение относительного дефицита рабочей силы

в некоторых случаях оправдывает такую динамику общественной производительности труда.

Чтобы оценивать народнохозяйственную эффективность капиталовложений, внедрения новой техники, совершенствования технологических процессов, т.е., чтобы можно было выбрать наиболее эффективный вариант развития производства, необходимо постоянное сопоставление динамики затрат живого и прошлого труда. Конечно, организация прямого учета полных затрат живого и прошлого труда на производство продукции как в масштабе народного хозяйства, так и на отдельных предприятиях, — задача сложная и требующая радикального совершенствования работы экономических служб как на уровне министерств, так и на уровне отдельных предприятий. Однако решать данную задачу необходимо уже сейчас, так как пропорционально росту технической вооруженности производства в единице продукции уменьшается доля живого труда, и соответственно, увеличивается удельный вес овеществленного труда.

Сказанное приобретает особую актуальность в условиях интенсификации общественного производства. Чем успешнее будет организована мобилизация имеющихся резервов роста эффективности общественного производства, тем более полно будут использованы преимущества социалистической системы хозяйства. Важным шагом в этом направлении является реализация постановления ЦК КПСС и СМ СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы." Постановление поднимает на качественно новую ступень планирование и экономическое стимулирование эффективности общественного производства, создаёт комплекс действенных критериев оценки деятельности отдельных звеньев народного хозяйства, далее развивает экономические положения, высказанные на XXV съезде КПСС: "... интересы как текущего, так и более длительного разветтия страны требуют всесторонней интенсификации производства, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда как решающих факторов повышения эффективности производства и жизненного уровня населения."¹

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 127.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛАТВИЙСКОЙ ССР

Создание производственных объединений в промышленности Латвийской ССР началось в 60-х годах. Первоначально эта работа носила инициативный характер и ограничивалась пределами отдельных министерств. Так было создано Рижское производственное мебельное объединение "Рига", Рижское швейное производственное объединение "Латвия", Рижское хлебопекарное объединение "Друва" и некоторые другие.

Осуществление мероприятий по концентрации, специализации и комбинированию производства за счет расширения сети производственных объединений во всех отраслях промышленности приобрело массовый характер после XXIV съезда КПСС, когда было определено, что "курс на создание производственных объединений и комбинатов надо вести решительнее - в перспективе они должны стать основными хозяйственными звеньями общественного производства."¹

На 1 июля 1979 года в Латвийской ССР насчитывалось 67 производственных объединений и комбинатов, работающих на правах объединений. Разные по своей структуре и размерам, эти производственные объединения производили около 50% всей промышленной продукции республики.

Важность ускорения работы по созданию и совершенствованию производственных объединений подчеркнута и в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы", согласно которому необходимо "завершить в ближайшие два-три года формирование производственных объединений в качестве основного хозяйственного звена промышленности. Последовательно осуществлять мероприятия по специализации и кооперированию производства, централизации

¹Материалы XXIV съезда КПСС. М., 1971, с.58.

вспомогательных и подобных служб, а также управленческих функций объединяемых предприятий и организаций."¹

В этих условиях особую актуальность приобретает проблема экономической эффективности создания и деятельности производственных объединений, так как их организация не является самоцелью, а одним из путей повышения эффективности производства. Тем самым возникает острая теоретическая и практическая проблема определения экономического эффекта создания и функционирования производственных объединений. Научный анализ должен дать ответ на вопрос, в какой мере организация того или иного производственного объединения экономически оправдана.

Предварительное изучение вопроса и ориентировочная оценка итогов хозяйствования за годы X пятилетки позволяет сделать вывод о том, что в промышленности Латвийской ССР создание далеко не всех производственных объединений обеспечило рост эффективности производства. Этот общий тезис требует конкретизации, что, в свою очередь, связано с разработкой практически применимой методики определения эффективности хозяйствования производственных объединений.

Проблема оценки экономической эффективности многогранна. Имеющийся опыт свидетельствует, что любая методика определения экономической эффективности должна основываться на сравнении итогов производства нового, проектного, планового или существующего варианта с итогами производства предыдущего, базового или другого варианта. Очевидно, соблюдение этого правила обязательно и при определении эффективности производственно-хозяйственной деятельности производственных объединений. При этом следует решить вопрос о выборе базы сравнения.

Обычно оценивая результаты хозяйствования какого-то одного коллектива, мы определяем эффективность его деятельности по тому, как выполнены плановые задания, каков темп роста объема производства и производительности труда, какова рентабельность производства. Однако для определения того эффекта, который

¹ Указанное постановление. М., 1979, с.42.

своей основой имеет объединение ранее самостоятельных предприятий в единый комплекс - производственное объединение - этот традиционный подход неприемлем. Следует учесть, что эти в прошлом самостоятельные предприятия и вне объединений обеспечили бы какой-то уровень экономической эффективности. Объектом нашего анализа является эффективность, которая порождена функционированием производственного объединения.

Нами предлагается сопоставить достигнутые результаты производственных объединений со средними данными по своему министерству или соответствующей подотрасли в целом. Такой метод может дать ответ на вопрос - какова эффективность работы каждого производственного объединения по сравнению с эффективностью работы соответствующей отрасли или подотрасли промышленности. Однако при таком подходе возникает ряд трудностей.

Во-первых, промышленность каждого министерства Латвийской ССР, как правило, делится на подотрасли, имеющие определенную специфику. Например, промышленность Министерства пищевой промышленности подразделяется на хлебопекарную, кондитерскую, консервную, пиво-безалкогольную, ликеро-водочную, сахарную подотрасли. В таких условиях значительно правильнее и точнее произвести сравнение показателей работы конкретного объединения не с показателями министерства в целом, а только с показателями соответствующей подотрасли.

Во-вторых, имеется целый ряд подотраслей, в которых удельный вес производственных объединений в объеме производства превышает 90%. В легкой промышленности к таким подотраслям относятся швейная подотрасль - 99,1%, в пищевой промышленности - пиво-безалкогольная подотрасль - 95,5%, консервная подотрасль - 100%. В таком случае бессмысленно сопоставлять показатели работы отдельных объединений с показателями работы всех подотраслей.

В связи с вышесказанным, все расчеты произведены нами по каждому объединению в двух вариантах - как в сопоставлении с министерством в целом, так и с данными подотрасли.

Далее необходимо определить период времени, за который рассчитывается динамика показателей эффективности. С момента

создания каждого объединения это не представляется возможным, так как производственные объединения в отраслях промышленности Латвийской ССР создавались в разное время, начиная с 1963 года, когда были созданы первые четыре производственных объединения. Как уже отмечалось, на 1 июля 1979 года в республике действовало 67 производственных объединений, в т.ч. в Министерстве деревообрабатывающей промышленности - пять, в Министерстве легкой промышленности - четырнадцать, в Министерстве пищевой промышленности - тринадцать, в Министерстве местной промышленности - семь.

Расчеты эффективности производства выполнены за 1976-1978 гг. т.е. за первые три года десятой пятилетки, в сопоставлении с базовым 1975 годом. Производственные объединения, которые были созданы только в 1978 году, в расчет не были приняты, так как их влияние на общие результаты объединений за 1976-1978 гг. невелико. По производственным объединениям, которые в течение 1976-1978 гг. расширялись путем присоединения до этого самостоятельных предприятий, базовый 1975 год пересчитан с учетом структурных изменений.

Особо важным и сложным является вопрос о показателях эффективности. В положении о производственном объединении (комбинате) главной задачей этих формирований названо развитие и совершенствование производства. В этой связи необходимо обратить обоснованную оимотему показателей итогов хозяйственной деятельности производственных объединений, величину которых можно реально рассчитать по данным официальной статистической отчетности.

Круг таких показателей должен быть достаточно широк, при этом показатели должны охватить все важнейшие стороны эффективности производства. Такой подход исключает самодевлеющую роль отдельных, хотя и существенных показателей, дает более объективную и востороннюю оценку функционирования объединений.

Расчеты экономической эффективности следует осуществлять на основе показателей, которые, во-первых, реально применяются в практике, во-вторых, сопоставимы как во времени, так и по

объединениям. Исходя из этого, мы отказались от использования в расчетах и анализе работы производственных объединений таких важных, но, как правило, несопоставимых показателей, как уровень себестоимости, рентабельности продукции, удельные капитальные затраты и ряд других. Указанные показатели могут быть успешно применены при выборе наилучшего варианта развития отдельного производственного объединения. Но для изучения сравнительной эффективности деятельности объединений целой отрасли или подотрасли эти показатели не пригодны.

Нами предпринята попытка определить экономическую эффективность функционирования производственных объединений на основе расчетов, которые проводятся по системе в три этапа.

П е р в ы й э т а п. Определяются общие тенденции развития производственных объединений в целом с одновременным выяснением их роли в системе соответствующей отрасли (министерства). Для этого используются следующие показатели:

- основные промышленно-производственные фонды;
- нормируемые оборотные средства;
- среднееоднородная численность промышленно-производственного персонала;
- персонал управления;
- объем валовой продукции;
- объем чистой продукции;
- объем реализованной продукции;
- прибыль.

Первые четыре показателя характеризуют ресурсы, выделенные производственным объединениям, остальные - объемы производства, достигнутые в процессе использования этих ресурсов.

При сопоставлении удельных весов двух указанных групп показателей по производственным объединениям в рамках министерства выявляются наиболее общие тенденции эффективности производства. Превышение удельных весов объемных показателей над удельным весом ресурсных показателей свидетельствует о более успешной работе производственных объединений по сравнению с предприятием данного министерства, не входящим в объединение. В этом случае

в производственных объединениях в целом в расчете на один рубль соответствующих ресурсов или на одного работающего достигнуты более высокие конечные результаты, чем по министерству в целом.

В т о р о й в т а п. Сопоставляются показатели производственно-хозяйственной деятельности каждого производственного объединения за 1976-1978 гг. с соответствующими средними показателями по министерству и подотрасли в целом. Для конкретного анализа все показатели делятся на три группы.

Первая группа - показатели, характеризующие изменения **объемов производства:**

- опережение или отставание от заданий X пятилетки по темпу роста валовой продукции;
- темп роста валовой продукции;
- темп роста чистой продукции;
- изменение удельного веса продукции высшей категории качества;
- темп роста прибыли;
- выполнение плана реализации с учетом поставок - приведется только за 1978 год, так как указанный показатель введен с 1 января 1978 года.

Вторая группа - показатели использования трудовых ресурсов:

- опережение или отставание от заданий X пятилетки по темпу роста производительности труда;
- темп роста производительности труда;
- прирост объема валовой продукции за отчет повышения производительности труда;
- темп роста численности промышленно-производственного персонала;
- относительная экономия численности промышленно-производственного персонала;
- прирост средней заработной платы на 1% роста производительности труда;
- относительная экономия фонда оплаты;
- изменение удельного веса численности работников аппарата управления в общей численности работающих;

- темп роста удельных затрат на управление.

Третья группа - показатели использования производственных фондов:

- темп роста фондотдачи;

- относительная экономия основных промышленно-производственных фондов;

- валовая продукция на I рубль нормируемых оборотных средств;

- относительная экономия нормируемых оборотных средств.

По каждому показателю каждого объединения, который выражен в процентах, вычисляется отклонение (разница + или - в пунктах) от соответствующего среднего показателя по министерству или подотрасли.

Уровень и темп изменения указанных показателей по отдельным объединениям в динамике имеют значительные колебания - по одним коллективам одни показатели более высоки, по другим - другие. Возникает проблема перехода от многих показателей с разными тенденциями изменений к одному обобщающему показателю. Это осуществлено с помощью балльной системы. Чтобы избежать крупных ошибок в применении оценочных баллов, расчеты произведены по трем вариантам.

Первый вариант: по каждому показателю оценочный балл за один процентный пункт отклонений от среднего уровня (темпа) министерства или подотрасли устанавливается в одинаковом размере - 1,0.

Второй вариант: - указанный балл дифференцируется в зависимости от того, на каком уровне утверждается показатель:

- вышестоящей организацией - 1,5 балла,

- объединением - 1,0 балла,

- устанавливается расчетно - 0,5 балла.

Третий вариант - балл дифференцируется в зависимости от того, включен ли данный показатель в систему показателей планирования повышения экономической эффективности производства, предусмотренный в Типовой методике разработки техпромфинплана производственного объединения (комбината), предприятия, одоб-

ренной постановлением Госплана СССР № 125 от 19.10.1977 г., т.е.:

- включен - 1,0 балла,
- не включен - 0,5 балла.

После определения оценочных баллов по всем показателям они суммированы по каждому объединению в пределах соответствующей группы: изменения объемов производства, использование трудовых ресурсов, производственных ресурсов. Те объединения, которые в итоге по группе показателей имеют положительные оценочные баллы, работали более успешно, чем в целом вся промышленность министерства или подотрасли. Если сумма оценочных баллов по группе показателей дает отрицательную величину, то это значит, что объединение работало с более низкой эффективностью, чем министерство или подотрасль в целом.

В целях недопущения чрезмерного влияния уровня и динамики отдельных показателей на итоговое количество баллов по объединению максимальное количество баллов, начисляемое по одному показателю, ограничивается цифрой 10.

Третий этап. Проводится анализ работы отдельных, более или менее успешно работающих объединений с момента их создания. Выявляются причины отклонений показателей от среднего уровня министерства или подотрасли, факторы, которые определили производственным объединениям более высокий или более низкий уровень экономической эффективности производства на одних производственных объединениях по сравнению с другими объединениями той же отрасли.

Рассмотрим основные результаты расчетов, проведенных согласно вышеизложенным методическим подходам. Расчеты проведены по следующим промышленным министерствам Латвийской ССР: легкой, пищевой, деревообрабатывающей и местной промышленности.

По первому этапу. Из четырех рассматриваемых министерств наиболее хорошие результаты получены по Министерству деревообрабатывающей промышленности. Здесь удельный вес всех четырех объемных показателей по производственным объединениям (объем реализованной продукции, валовой продукции, чистой продукции и прибыли) выше удельного веса трех ресурсных показателей (со-

новых промышленно-производственных фондов, нормируемых оборотных средств и персонала управления) на 2,1-26,8 процентных пункта. Что же касается четвертого ресурсного показателя - удельного веса среднеописочной численности - то он отстает от удельного веса прибыли на 2,9 процентных пункта, находится на уровне удельного веса чистой продукции 86,8% и несколько опережает удельный вес объема реализованной и валовой продукции (на 1,1-1,3 процентных пункта). Данные позволяют сделать первый общий вывод, что производственные объединения Министерства деревообрабатывающей промышленности Латвийской ССР предположительно работают более эффективно, чем в среднем самостоятельные предприятия этого министерства. Этот вывод основан на том, что в объединениях объем выпуска продукции и прибыли на единицу ресурсов - основных промышленно-производственных фондов, нормируемых оборотных средств и персонала управления - выше, чем в целом по министерству. Менее благоприятен итог сопоставления численности промышленно-производственного персонала с объемными показателями.

По Министерству легкой промышленности в производственных объединениях лучше, чем в министерстве в среднем используются основные промышленно-производственные фонды: их удельный вес ниже, чем удельный вес всех четырех объемных показателей на 18,6-22,8 процентных пункта. По удельному весу нормируемых оборотных средств положение противоположное. Этот показатель у объединений выше всех объемных показателей на 1,7-14,3 процентных пункта. Неблагоприятно и соотношение удельного веса среднесписочной численности промышленно-производственного персонала и персонала управления и чистой продукции.

По Министерству пищевой промышленности Латвийской ССР в объединениях явно низкая отдача основных фондов и оборотных средств. Удельный вес этих показателей отстает от любого объемного показателя на 4,7-23,8 процентных пункта. В качестве положительного момента можно отметить то, что удельный вес чистой продукции несколько выше среднесписочной численности промышленно-производственного персонала (на 2,9 процентных пункта) и персонала управления (на 8,6 процентных пункта).

По Министерству местной промышленности Латвийской ССР общие данные не свидетельствуют о более эффективной работе производственных объединений по сравнению с необходимыми предприятиями. Положительное соотношение лишь между удельным весом чистой продукции и персоналом управления ($\pm 0,4$ процентных пункта). Все остальные соотношения удельных весов на 2,8-10,4 процентных пункта отрицательны.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что ни по одному из рассматриваемых министерств удельный вес всех объемных показателей производственных объединений не превышает удельный вес всех ресурсных показателей. Поэтому правомерен первый вывод: производственные объединения в совокупности по любому из четырех министерств еще явно не обеспечивают более эффективную работу, чем остальная часть промышленности этих министерств.

Это предварительное положение требует пояснений: приведенные выше данные являются предельно обобщенными и делать только по ним категорические выводы преждевременно. Дело в том, что на конкретный объем продукции и прибыли в расчете на одного работающего или на I рубль основных и нормируемых оборотных фондов весьма существенно могут влиять факторы, отражающие особенности соответствующих отраслей и подотраслей промышленности. Эти особенности в основном сводятся к применению разного по стоимости сырья, материалов, технологического оборудования, разной рентабельности продукции.

Указанное говорит о том, что при анализе эффективности деятельности производственных объединений обязательно необходимо учитывать влияние отраслевых и подотраслевых особенностей.

С этой целью проведены варианты расчетов по второму этапу предлагаемой системы определения эффективности работы производственных объединений на основе балльной оценки итогов работы.

Нами избран вариант расчетов, согласно которому баллы дифференцируются в зависимости от того, на каком уровне управления данный показатель утверждается.

Сложнее решить вопрос о базе сопоставления итогов работ производственных объединений: министерство в целом или под-

отрасль? На данном этапе единого подхода предложить нельзя. Там, где подотраслям присущи значительные особенности хозяйствования и удельный вес производственных объединений в объеме производства подотрасли не превышает 75-85%, результаты деятельности производственных объединений следует сопоставить со средними данными подотрасли, оценив отклонения в баллах. Объектом нашего анализа являются производственные объединения 10 подотраслей. По 7 подотраслям целесообразны сопоставления с подотраслевым итогом, по производственным объединениям трех подотраслей со средними данными по отрасли (министерству) в целом. Данный подход при определении эффективности производства дает менее точный результат, но по министерствам с родственными подотраслями существенных ошибок не возникает.

На основе итогов оценки в баллах как наиболее эффективно работающие определены следующие производственные объединения: мебельное - "Рига", шелковое - "Рига аудумо", швейное - "Латвия", парфюмерное - "Дзинтаро", ликеро-водочное - "Латвияс балзамо", пивоваренное - "Рига", стекольное - "Латвияс стикло", пластмассово-резиновых изделий - "Ауома".

Менее успешно работали Латвийское фанерное объединение, трикотажное - "Мара", пивоваренные - "Цесу алуо" и "Латгалес алуо", металлообрабатывающее - "Дарба опарс" и др. (см. таблицу I).

Далее необходимо дать ответ на вопрос - почему одни производственные объединения работают значительно эффективнее других. Эта задача решается на третьем этапе.

На основе итогов балльной оценки по каждому министерству отобрано одно более и одно менее успешно работающее производственное объединение и по соответствующим данным составлена таблица 2 с распределением указанных 8 объединений на две группы: первая группа - более эффективно работающие; вторая группа менее эффективно работающие.

Проанализируем данные.

Объединения первой группы в среднем созданы на 3,5 года раньше, чем объединения второй группы. Даже если исключить из

Таблица I

Распределение отдельных производственных объединений
Латвийской ССР по оценочным баллам

№ пп	Наименование производственных объединений	Количество баллов по показателям		
		объемов производства	трудовых ресурсов	производственных фондов
I	Мебельное п/о "Рига"	+24,3	+32,4	+13,8
2	Швейное п/о "Латвия"	+ 8,8	+ 7,3	+14,6
3	Шелковое п/о "Рига-аудумо"	+ 1,4	+42,0	+ 0,2
4	Парфюмерное п/о "Дзинтарс"	+50,4	+37,8	+39,3
5	Ликеро-водочное п/о "Латвия-ялс балзамс"	+25,7	+51,3	+40,0
6	Пивоваренное п/о "Рига"	+30,9	+26,8	+22,8
7	Ц/о стекольных изделий "Латвия-стиклас"	+10,5	+17,9	-23,9
8	Ц/о пластмассовых изделий "Аусма"	-10,2	+ 1,5	+ 7,8
9	Латвийское фанерное производственное объединение	-51,2	-32,8	-17,8
10	Трикотажное п/о "Мара"	-13,2	-15,6	-21,8
11	Пивоваренное п/о "Цесу алуо"	-28,4	-58,3	-16,6
12	Пивоваренное п/о "Латгалес алуо"	-31,5	-13,0	-22,4
13	Металлообрабатывающее п/о "Дарба опаро"	-30,9	-12,2	-15,3

первой группы мебельное объединение "Рига" - и тогда у остальных трех коллективов этой группы стаж работы в условиях объединения больше. Такой итог закономерен, ибо у коллективов первой группы объединений накопилось больше опыта, преимущества объединений здесь могут проявиться в большей мере. Число производственных единиц в среднем в одном объединении первой группы больше, чем у объединений другой группы: здесь на итог воздействует большое количество производственных единиц мебельного объединения. Поэтому этот фактор не следует учитывать при

Таблица 2

Данные, характеризующие некоторые производственные объединения Латвийской ССР

Наименование показателей	Названия более успешно работающих объединений				Названия менее успешно ра- ботающих объединений			
	"Рига" (ме- бельное)	"Рига- аудумс"	"Рига" (пиво- варен- ное)	"Аусма"	Фанерное	"Мара"	"Цесу алус"	"Дарба спарс"
I. Общие сведения								
I.1. Год создания объединения	1963	1970	1974	1971	1975	1971	1971	1972
I.2. Количество произ- водственных единиц	8	2	5	3	3	5	3	2
I.3. Сохранена ли юриди- ческая самостоятель- ность производствен- ных единиц	нет	нет	нет	нет	частично	частич- но	нет	нет
I.4. Территориальное рас- положение производ- ственных единиц	На 6 площад- ках в г. Риге, по 1 в гг. Салдус и Дау- гавпилс	На 2 пло- щадках в г. Риге	На 2 пло- щадках в г. Риге, по 1 в гг. Салдус, Лимба- жи, Екаб- пилс	На 3 пло- щадках в г. Риге	На 3 пло- щадках в г. Риге	На 2 пло- щадках в г. Риге, по 1 в г.г. Кулди- га, Ел- гава, Резек- не	На 3 пло- щадках в г.г. Науки- нены, Гулбе- не	На 6 пло- щадках, в т.ч. го- ловной завод на 5 площад- ках, в т.ч. 4 в г. Ри- ге, филиал в г. Дун- елгаве.

Наименование показателей	"Рига"	"Ригас аудумс"	"Рига"	"Ауома"	Фанерное	"Мара"	"Цесу алус"	"Дарба спарс"
I.5. Является ли проф- союзная организа- ция общей для всего объединения	нет	да	да	да	да	да	да	да
I.6. Группа по оплате труда руководящих и инженерно-тех- нических работни- ков	I	II	II	II	I	III	IV	IV
2. Данные о специализа- ции и кооперировании производства								
2.1. Принципы формиро- вания объединения	Техно- логи- ческая общ- ность, поде- тельная и узле- вая специ- ализа- ция, одно- родность выпус- каемой продук- ции	Техно- логи- ческая общ- ность	Техно- логи- ческая общ- ность, одно- род- ность выпус- каемой продук- ции	Техно- логи- ческая общ- ность	Одно- род- ность выпус- каемой про- дукции	Техно- логи- ческая общ- ность, одно- род- ность выпус- каемой про- дукции	Одно- род- ность выпус- каемой продук- ции	Техноло- гическая общность

	"Рига"	"Ригас аудумо"	"Рига"	"Ауома"	Фанерное	"Мара"	"Цесу алус"	"Даро спарс"
2.2. Комбинирование по комплексной переработке сырья	да	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет
2.3. Расширена ли внутренняя специализация и кооперирование производства	значительно	значительно	незначительно	значительно	нет	нет	нет	нет
2.4. Изменилась ли организационная структура:								
а) основного производства	значительно	незначительно	нет	значительно	нет	нет	нет	нет
б) вспомогательного производства	незначительно	незначительно	нет	значительно	нет	незначительно	нет	нет
2.5. Повысился ли удельный вес основной специализированной продукции к общему объему производства	значительно (на 12,4 процентных пункта)	значительно (на 14,1 процентных пункта)	на уровне 100% в течение периода работы объединения	незначительно (на 3,5 процентных пункта)	нет	на уровне 100% в течение всего периода работы объединения	нет	незначительно (на 3,3%-х пункта)

	"Рига"	"Ригас аудумс"	"Рига"	"Аусма"	Фанерное	"Мара"	"Цеду алуc"	"Дарба опарс"
3. Организационная структура управления								
3.1. Имеется ли совет объединения	да	да	да	да	да	да	да	да
3.2. Количество централизованных функций управления	8	8	6	10	5	7	5	2
3.3. Обеспечивает ли структура управления объединением ускорение подготовки производства и освоение новой техники и технологии	да	да	да	да	незначительно	незначительно	нет	незначительно
3.4. Повлияла ли организация объединения на стабильность и развитие прямых хозяйственных связей с поставщиками	значительно (на II, 7 проб-центных пункта)	значительно (на I2, 5 проб-центных пункта)	незначительно (на 0,6 проб-центных пункта)	незначительно (на I проб-центный пункт)	нет	незначительно (на 3,9 проб-центных пункта)	нет	значительно (на процентных пунктов)

	"Рига"	"Ригас аудумо"	"Рига"	"Аусма"	Фачерное	"Мара"	"Цесу алус"	"Дарба спарс"
3.5. Повлияла ли организация объединения на стабильность и развитие прямых хозяйственных связей с потребителями и заказчиками	На уровне 100% в течение всего периода работы объединения	Значительно (на 12,0 процентных пунктов)	нет	значительно (на 13,4 процентных пункта)	нет	нет	нет	значительно (на 25 процентных пунктов)
4. Технический уровень управления и производства								
4.1. Повысился ли уровень механизации управленческого и инженерного труда	значительно	незначительно	незначительно	незначительно	незначительно	незначительно	нет	незначительно
4.2. Повысился ли уровень механизации и автоматизации:								
а) основного производства	значительно (на 26,4 процентных пункта)	значительно (на 28,3 центных пункта)	значительно (на 11,8 центных пункта)	незначительно (на 7,7 центных пункта)	нет	незначительно (на 2,1 центных пункта)	незначительно (на 4,9 центных пункта)	нет

	"Рига"	"Ригас аудумс"	"Рига"	"Аусма"	Фанерное	"Мара"	"Досу адуо"	"Дарба опарс"
б) вспомогатель- ного производ- ства	значи- тельно (на 14,7 процент- ных пункта)	значи- тельно (на 14,6 процент- ных пункта)	значи- тельно (на 12,8 процент- ных пункта)	значи- тельно (на 11,2 процент- ных пункта)	незначи- тельно (на 5,1 процент- ных пункта)	незначи- тельно (на 2,2 процент- ных пункта)	незначи- тельно (на 4,6 процент- ных пункта)	незначи- тельно (на 2,5 процент- ных пункта)
4.3. Повысился ли удельный вес новой продук- ции в общем объеме произ- водства	значи- тельно (на 11,7 про- центных пункта)	значи- тельно (на 14,8 про- центных пункта)	нет	незначи- тельно (на 5,8 процент- ных пункта)	нет	незначи- тельно (на 8,5 процент- ных пункта)	незначи- тельно (на 9,1 процент- ных пункта)	нет
4.4. Повысился ли уровень пре- дукции со знаком ка- чества	значи- тельно (на 21,0 про- цент- ных пункта)	значи- тельно (на 10,8 про- цент- ных пункта)	значи- тельно (на 20,8 про- цент- ных пункта)	незначи- тельно (на 1,6 про- центных пункта)	незначи- тельно (на 1,8 про- центных пункта)	значи- тельно (на 16,5 про- цент- ных пункта)	незначи- тельно (на 9,6 про- центных пункта)	нет

I Составлено автором по данным обследования

обосновании различий эффективности хозяйствования по объединениям.

Юридическая самостоятельность производственным единицам практически не сохранена ни в одном объединении.

Определенное значение для организации эффективного управления имеет территориальное размещение объединений. Первые четыре объединения первой группы вместе расположены на 18 площадках, в том числе 13-в г. Риге и 5-за пределами столицы республики. Объединения второй группы расположены на 17 площадках, в т.ч. 9-в г. Риге и 8-в других городах и районах. Очевидно, производственное объединение, все единицы которого расположены в одном городе, имеет определенные преимущества. Однако значение этого фактора не следует преувеличивать, о чем свидетельствуют отдельные примеры. Так, мебельное объединение "Рига" имеет филиалы в городах Салдус и Даугавпилс, а фанерное объединение того же министерства полностью сосредоточено в г. Риге. Однако первое объединение является передовым, второе - отстающим.

Профсоюзная организация для всех объединений единая, значит, везде проводится и определенная работа по слиянию ранее разрозненных коллективов в единый коллектив.

Такой показатель, как группа по оплате труда руководящих и инженерно-технических работников в основном характеризует величину объединения, так как он определяется на основе объема производства, основных фондов, численности работников и ряда других показателей. Первые четыре объединения отнесены к группе оплаты труда руководящих и инженерно-технических работников со средним значением 1,75, остальные - к группе со средним значением 3,0.

В основу формирования всех объединений первой группы и двух-второй группы положен принцип технологической общности. Латвийское фанерное объединение и пивоваренное объединение "Цесу алус" созданы по принципу однородности выпускаемой продукции.

Комбинирование по комплексной переработке сырья производится только на мебельном объединении "Рига".

По расширению внутренней специализации и кооперированию производства за время работы в условиях объединений между двумя группами имеются принципиальные отличия. По первым четырем коллективам в этой области проведена большая работа, а по остальным такие мероприятия не осуществлены.

Такие различия связаны с тем, что по группам объединений при создании конкретных объединений в разной степени изменена организационная структура производства. Так, по второй группе объединений какие-либо существенные изменения ни основного, ни вспомогательного производства не коснулись.

По первой группе объединений более успешно проведена работа и по повышению удельного веса основной специализированной продукции в общем объеме производства.

Совет объединения имеется на всех предприятиях.

По первой группе в среднем на одном объединении централизовано 8 функций управления, по второй - 6. Предполагаем, что этот фактор оказывал определенное влияние на уровень эффективности работы. При этом, согласно данным опроса, руководящие работники первых четырех объединений считают, что структура управления объединением обеспечивает ускорение подготовки производства и освоение новой техники и технологии; по остальным объединениям такое положительное начало практически отрицается.

По первой группе работа в условиях объединения положительно повлияла на развитие и стабильность прямых хозяйственных связей как с поставщиками, так и с заказчиками и потребителями.

Крупных мероприятий по повышению механизации управленческого и инженерного труда в объединениях, за исключением мебельного объединения "Рига", не проводилось.

Большие расхождения между группами объединений отмечаются по повышению уровня механизации и автоматизации производства. В среднем этот уровень повышен в основном производстве на 18,5 и 1,8 процентных пункта по первой и второй группам соответственно, во вспомогательном производстве - на 13,2 и 3,6 проц. пункта.

На конечные результаты работы значительно влияют и такие показатели, как освоение выпуска новой продукции и повышение

качества продукции. По первой группе в среднем удельный вес новой продукции в общем объеме производства повышен на 8,1, по второй - на 4,4 процентных пункта. Удельный вес продукции со знаком качества по первой группе объединений за три года пятилетки повышен на 13,5, по второй - на 7,0 процентных пунктов.

Подводя итог анализу, можно констатировать, что в конкретных производственных объединениях ряда отраслей промышленности Латвийской ССР более высокий уровень экономической эффективности производства по сравнению с другими объединениями тех же отраслей достигнут за счет следующих факторов:

- более длительного периода работы в условиях производственного объединения;
- более компактного территориального расположения производственных единиц;
- более укрупненного производства;
- расширения внутренней специализации и кооперирования производства и повышения удельного веса основной специализированной продукции;
- совершенствования организационной структуры производства - как основного, так и вспомогательного;
- более высокой централизации функций управления;
- укрепления стабильных прямых хозяйственных связей с поставщиками сырья, материалов и полуфабрикатов, с заказчиками и потребителями готовой продукции;
- повышения уровня механизации и автоматизации основного и вспомогательного производства;
- более быстрого обновления выпускаемой продукции;
- более быстрого повышения качества продукции.

Дальнейшее повышение эффективности функционирования производственных объединений должно основываться прежде всего на целенаправленном использовании этих факторов.

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПЯТИЛЕТНЕГО ПЛАНА И ДИНАМИКА
ИСТОЧНИКОВ СРЕДСТВ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛАТВИЙСКОЙ ССР

Первичное структурное звено социалистической экономики - производственные объединения и самостоятельные (хозрасчетные) предприятия. Эффективность функционирования этого звена в конечном счете определяет эффективность развития народного хозяйства в целом; от выполнения планов предприятий непосредственно зависит выполнение планов экономического и социального развития отрасли республики, страны. На уровне хозрасчетного звена происходит создание потребительных стоимостей, а также стоимости и ее первичное распределение, осуществляется распределение по труду и формируется чистый доход - окладываются основы стоимостных пропорций народного хозяйства. Большое значение при этом имеет механизм формирования фонда заработной платы и поощрительных фондов (фонд материального поощрения - ФМП и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства - ФСКМ и ЖС), которые вместе составляют средства материального стимулирования коллективов предприятий.

На кафедре политической экономии ЛГУ им. П. Стучки по поручению Госплана Латвийской ССР в течение ряда лет проводится анализ основных плановых показателей, их выполнения, образования и использования фондов экономического стимулирования по большой группе предприятий различных отраслей промышленности республики. За три первых года десятой пятилетки проанализированы показатели 46 производственных объединений (ПО) и предприятий, из них 12 - группы машиностроения, 18 - легкой промышленности, 16 - семи других отраслей. В них производится около 34% валовой продукции промышленности республики. Таким образом, анализируемая совокупность достаточно представительна для выявления основных тенденций, характерных для всей промышленности республики.

рассмотрим некоторые итоги проведенного анализа, уделяя особое внимание выполнению пятилетнего плана по основным объемным показателям и по размерам средств материального стимулирования. Основные показатели по всей анализируемой совокупности и по трем отраслевым группам предприятий приведены в табл. I.

Таблица I

Динамика основных показателей работы и средств материального стимулирования по группам предприятий за 1978 год в процентах к 1975 году

Показатели	По всей анализируемой совокупности	в т.ч. по группе:		
		машинно-строения	легкой промышленности	прочих отраслей
Товарная (валовая) продукция в ценах 1975 года	108,1	114,5	107,7	104,9
Объем реализации (в фактических ценах)	106,1	111,5	106,3	102,4
Численность промышленно-производственного персонала	98,8	100,9	98,0	98,0
Рост производительности труда (выработка валовой продукции на 1 работника)	109,4	113,5	109,9	107,0
Основные производственные фонды	122,6	123,2	117,4	128,0
Фондоотдача (по валовой продукции)	87,2	92,6	91,4	80,1
Прибыль балансовая	110,1	116,4	112,5	99,1
Фонд заработной платы всего персонала	112,8	113,2	113,1	111,8
Фонд материального поощрения	133,1	126,1	148,1	114,8
Фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства	126,1	99,7	168,9	101,5

Как видно из таблицы, средства материального стимулирования за три года пятилетки увеличились больше по сравнению с ростом объемных показателей продукции и показателей эффективности производства. В пятилетнем плане соотношения были иными. Характерно, что прибыль по плану должна была увеличиваться быстрее по сравнению с фондом заработной платы, фактически же, наоборот, быстрее возрастали фонд заработной платы и фонды экономического стимулирования.

Множество передовых предприятий республики успешно выполняют и перевыполняют задания пятилетнего плана. Однако в большей части предприятий, а в результате и по всей анализируемой совокупности, наблюдается отставание темпов роста и показателей эффективности от уровня, намеченного в пятилетних планах, хотя годовые планы, как правило, выполняются. Дело в том, что уже годовые планы 1977 и 1978 гг. были утверждены ниже соответствующих показателей пятилетних планов. В таблице 2 показано отклонение от пятилетних планов по росту товарной (валовой) продукции.

Таблица 2

Рост товарной (валовой) продукции в 1978 году.

Производственные объединения и предприятия	Темп роста по пятилетнему плану, %	Отклонение годового плана, в пунктах	Выполнение годового плана %	Фактический темп роста в % к 1975 г.
Рижский вагоностроительный завод	109,8	+ 1,0	100,6	111,5
Рижский дизелестроительный завод	122,9	0,0	102,0	123,4
Завод "Елгавсельмаш"	125,7	+12,0	91,5	126,0
Завод "Ригахиммаш"	121,1	- 8,4	101,8	114,7
Комбинат "Лаума"	156,4	+26,6	103,9	190,2
п/о "Ригас алгербс"	105,0	- 8,0	95,2	92,4
Фабрика "Лайма"	104,9	-29,2	100,9	76,4
Рижский цементно-шиферный комбинат	103,4	-16,4	93,3	81,2
По всей совокупности п/о и предприятий	109,3	- 1,8	100,1	108,1
в т.ч.: машиностроение	116,3	- 2,3	100,5	114,5
легкая промышленность	108,6	- 0,4	99,6	107,7

План 1978 года по объему реализации недовыполнен на 0,2%, в т.ч. по группе предприятий машиностроения - на 1,1%. По группе легкой промышленности план реализации выполнен на 100,2%, однако темп роста за 3 года в машиностроении был выше (см. табл. I).

В ряде случаев сокращение объемов производства товарной продукции и реализации обусловлено трудностями обеспечения сырья, например, какао-бобами (ф-ка "Лайма"), древесиной (Латвийское Фанерное объединение, п/о "Латвбумпром"). Но существенной причиной отставания от пятилетнего плана является невыполнение намеченных мероприятий по реконструкции и техническому совершенствованию производства. Так, на заводе "Ригахиммаш" годовые планы из года в год отстают от пятилетнего плана из-за отставания реконструкции литейного цеха. Плохо осваиваются введенные новые производственные мощности, например, на заводе "Елгавсельмаш", п/о "Рига-ангербо". В легкой промышленности затруднения связаны с недостатком рабочей силы.

Численность промышленно-производственного персонала в целом сократилась, кроме группы предприятий машиностроения (см. табл. 3), но и там численность была ниже, чем по годовому и пятилетнему плану. Рост производительности труда в среднем по анализируемой совокупности предприятий был на 0,5 пункта выше пятилетнего плана. Весь прирост продукции, а по машиностроению - 89% прироста, достигнут за счет повышения производительности труда. Однако средний процент роста складывается в результате значительного превышения планового темпа на некоторых предприятиях при отставании других.

Значительные различия в темпах роста и в выполнении планов роста производительности труда обусловлены различной степенью напряженности планов. В группе предприятий машиностроения высокий темп роста выработки достигнут на Рижском электроламповом заводе - 133,4%, но это на 5 пунктов ниже пятилетнего плана на 1978 год. На Рижском вагоностроительном заводе темп роста на 3 года составил 114%, что превысило задание пятилетнего плана на 4,7 пункта. Снижалась по сравнению с 1975 годом выработка

валовой продукции на заводах "Ригасельмаш" и "Лиспайсельмаш" (82,4%) из-за освоения новой продукции. На швейном п/о "Ригас апгербс" годовая план утверждён ниже задания пятилетнего плана на 2 пункта, выполнен на 96,5%; в итоге выработка почти не увеличилась по сравнению с 1975 годом (100,3%). Из всех 46 производственных объединений и предприятий 24 имеют отставание от заданий пятилетнего плана по росту производительности труда.

Таблица 3

Выполнение пятилетнего плана по численности промышленно-производственного персонала и по росту выработки валовой продукции на одного работника в 1978 году, в % к 1975 году

ПО и предприятия	Численность промышленно-производственного персонала		Выработка валовой продукции на одного работника	
	по пяти-летнему плану	фактически	по пяти-летнему плану	фактически
Рижский вагоностроительный завод	100,5	97,9	109,3	114,0
Рижский дизелестроительный завод	106,0	106,3	115,9	116,1
Завод "Ригасельмаш"	99,9	100,1	104,9	97,1
Комбинат "Лаума"	126,5	114,4	123,7	166,2
п/о "Ригас апгербс"	99,2	92,2	105,9	100,3
Огрский трикотажный комбинат	105,2	100,5	102,7	106,5
Комбинат "Сауле"	93,8	93,1	111,8	113,8
п/о "Сарканайс ритс"	96,7	97,0	102,8	88,1
Фабрика "Лайма"	98,1	89,8	106,9	85,1
Рижский цементно-шиферный комбинат	94,6	89,9	109,3	90,3
По всей совокупности п/о и предприятий	100,8	98,8	108,9	109,4
В т.ч.: машиностроение	101,8	100,9	114,3	113,5
легкая промышленность	101,0	98,0	107,5	109,9

Еще большие различия между предприятиями в динамике прибыли. Значительные отклонения от пятилетнего плана по прибыли вызваны множественными изменениями цен. В среднем балансовая прибыль росла несколько быстрее по сравнению с объемом реализации, при этом отставание от пятилетнего плана оставляло:

по группе предприятий машиностроения	- 15,8 пункта,
по п/о и предприятиям легкой промышленности	- 3,5 пункта,
по п/о и предприятиям прочих отраслей	- 21,6 пункта,
в среднем по всей совокупности предприятий	- 10,8 пункта.

Более чем в 6 раз увеличилась прибыль комбината "Лаума", почти в 2 раза - Рижского электролампового завода. На многих предприятиях прибыль уменьшилась, например, в машиностроении - на заводе "Ригасельмаш" до 54% к 1975 году, на предприятиях хлопчатобумажной подотрасли - 84%, шерстяной подотрасли - 85%. Отклонения были предусмотрены уже в годовых планах прибыли, которые, как правило, выполнены. По показателям рентабельности отклонения от годового плана небольшие. Общая рентабельность в среднем по всей совокупности была на уровне плана - 30,5%; расчетная рентабельность 24,6% при плане 25,1%.

Новым показателем, введенным в годы девятой пятилетки и в десятой пятилетке, является удельный вес продукции высшей категории качества в общем объеме производства. Промышленность Латвийской ССР за 3 года увеличила выпуск изделий, имеющих Государственный знак качества, более чем в два раза. На анализируемых предприятиях объем продукции высшей категории почти удвоился, а по группе предприятий легкой промышленности ее выпуск увеличен почти в 4 раза. По этому показателю задания пятилетнего плана на 1978 год и задания годовых планов значительно перевыполнялись (см. табл.4).

Высокого удельного веса продукции высшей категории качества достигли также Рижский электротехнический завод "РЭЗ" - 64,5%, Рижский электроламповый завод - 61,0%, завод "Сарканы звайгзне" - 55%, Рижский вагоностроительный завод - 37%. Динамика данного показателя сильно зависит от начального уровня, что ставит предприятия в неравные условия. На заводе "Ригасель-

маш" удельный вес продукции высшей категории качества снизился в связи с тем, что новой и более эффективной машине в рамках 1978 года не был присвоен Знак качества. В 1979 году у завода удельный вес продукции высшей категории качества вновь превысил 90%. Зависимость удельного веса продукции высшей категории от оценок аттестации должно быть учтено при оценке и материальном стимулировании работы по повышению качества продукции.

Таблица 4.

Производство продукции высшей категории качества

Производственные объединения и предприятия	Объем производства 1978 г. в % к 1975г.	Удельный вес в товарной продукции		
		по пяти-летнему плану на 1978 г.	фактически	
			1975 год	1978 год
Рижский светотехнический завод	107,2	65,7	59,0	72,2
Рижский дизелестроительный завод	172,0	48,0	40,4	68,5
Завод "Ригасельмаш"	49,5	43,8	92,5	18,3
п/о "Латвия"	685	12,9	4,1	25,4
п/о "Сомдарис"	407	27,6	9,5	43,8
п/о "Ригас апгербс"	187,2	19,0	10,6	24,0
Фабрика "Лайма"	207,7	24,0	12,5	31,5
По всей совокупности п/о и предприятий	197,4	13,7	9,7	18,2
В т.ч. . .:				
машиностроение	136,1	36,5	33,1	45,2
легкая промышленность	396,7	9,3	3,5	12,2

Таким образом, по объемным показателям анализируемые предприятия отстают от намеченных в пятилетних планах темпов роста; по росту производительности труда в среднем задании пятилетнего плана выполнены, хотя значительная часть предприятий имеет отставание; эффективность использования производ-

венных фондов имеет тенденцию к снижению, и только по показателю качества продукции пятилетний план перевыполняется.

Далее, рассмотрим динамику средств материального стимулирования.

Рост общего фонда заработной платы всего персонала - 112,8% за три года - удерживается на уровне пятилетнего плана (112,9%) Близок к этому рост фонда зарплаты промышленно-производственного персонала, хотя его численность по сравнению с планом на 2 пункта ниже - 98,8 при плане 100,8%.

Таблица 5

Темпы роста фонда заработной платы за 1976-1978 гг.

Производственные объединения и предприятия	Фонд заработной платы всего персонала в 1978 г., в % к 1976 г. по пятилетнему плану	Фонд зарплаты промышленно-производственного персонала		
		1978 в % к 1976 г.	1976 в % к 1976 г.	1978 в % к 1976 г.
Рижский вагоностроительный завод	109,5	110,4	105,2	104,9
Рижский дизелестроительный завод	115,5	122,0	110,7	110,2
Завод "Ригасельмаш"	106,3	113,6	108,7	104,5
Завод "Ригахиммаш"	115,1	114,0	105,9	107,6
Комбинат "Лаума"	146,3	139,7	121,7	114,8
п/о "Ригас апгерсс"	116,7	106,5	106,0	100,5
п/о "Сарканайс ригс"	109,4	112,5	109,1	103,1
Фабрика "Лайма"	108,9	104,1	106,4	97,8
Рижский цементно-шиферный комбинат	99,8	98,0	100,2	97,8
По всей совокупности п/о и предприятий	112,9	112,5	107,9	104,3
В т.ч.:				
машиностроение	110,9	113,2	106,9	105,9
легкая промышленность	113,9	112,6	108,7	103,6

Как показано в табл. 5, основная часть прироста фонда заработной платы приходится на 1976 год. В связи с повышением тарифных ставок и окладов в 1976 году на многих предприятиях и в целом по анализируемой совокупности предприятий фонд заработной платы увеличился быстрее, чем объем продукции, что предусматривалось также в пятилетнем плане. За 1977 и 1978 гг. рост валовой продукции, как правило, должен был опережать рост фонда заработной платы, но плановый темп роста производства не был достигнут. Рост фонда заработной платы тоже отставал от плана, но в меньшей степени. На ряде предприятий фонд зарплаты продолжает расти и при абсолютном сокращении объема продукции, например, в п/о "Ригас апгербо" и на фабрике "Лайма". Это выражается в повышении доли заработной платы в товарной продукции, в нарушении пропорциональности, предусмотренной в пятилетнем плане.

На предприятиях, где в порядке эксперимента применялся показатель нормативной чистой продукции, фонд заработной платы следует соизмерять с этим новым показателем. Например, на Рижском дизелестроительном заводе в 1976 году фонд заработной платы увеличился быстрее и его доля в нормативной чистой продукции повысилась с 48,2 до 49,8%; в 1977 году - 48,6%. Свою роль сыграли установленные в планах снижающиеся нормативы фонда заработной платы в процентах к нормативной чистой продукции. В 1978 году удельный вес фонда заработной платы снизился до 46,3%. Снижение доли фонда заработной платы происходит также на Рижском вагоностроительном заводе. Согласно Постановлению ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года нормативный метод планирования распространяется на все предприятия промышленности, что поставит рост фонда заработной платы в непосредственную зависимость от роста продукции, и, следовательно, рост средней заработной платы работников - от роста производительности труда.

При сопоставлении фонда заработной платы с объемом продукции должны приниматься во внимание поощрительные фонды, относительный размер которых продолжает увеличиваться. По

анализируемой группе предприятий отчисления в фонд материального поощрения (с учетом поступлений из централизованного резерва) возросли с 10,2% к фонду заработной платы в 1975 году до 12%; фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (ФСЖМЖС) составил в среднем 0,33 к ФМП или 4% к фонду заработной платы. Таким образом, вместе два фонда экономического стимулирования составляют 16% к фонду заработной платы, и общий удельный вес средств, используемых на материальное стимулирование, в чистой продукции повысился еще больше, чем удельный вес фонда заработной платы.

Рассмотрим динамику величины поощрительных фондов и факторы их роста за три года пятилетки.

Таблица 6

Рост отчислений в поощрительные фонды в 1978 г.
в процентах к 1975 г.

Производственные объединения и предприятия	Фонд материального поощрения			ФСЖМЖС	
	по пяти-летнему плану	по годовому плану	фактически	по пяти-летнему плану	фактически
Рижский дизелестроительный завод	74,9	71,1	120,5	98,3	166,7
Рижский вагоностроительный завод	99,2	96,4	145,2	126,4	149,4
Завод "Ригасельмаш"	63,4	52,4	85,9	93,4	48,1
Завод "Ригахиммаш"	91,1	77,5	88,4	130,4	85,6
Комбинат "Лаума"	116,9	155,3	189,5	114,0	162,5
п/о "Ригас алгерс"	103,2	101,1	137,7	101,5	109,9
Комбинат "Сауле"	151,3	151,3 ^o	257,9	154,2	270,8
п/о "Сарканыс ритс"	126,4	97,1	164,0	124,1	132,3
Завод "Лайма"	95,2	97,0	161,9	93,2	101,4
Рижский цементно-шиферный комбинат	138,0	145,4	26,3	139,3	22,9
По всей совокупности п/о и предприятий	105,8	107,1	135,8	106,5	119,1
В т.ч.:					
машиностроение	93,7	89,9	119,0	97,0	92,2
легкая промышленность	113,7	119,7	159,1	110,8	158,4

Прежде всего следует отметить, что в связи с пересмотром тарифных ставок и окладов и увеличением фонда заработной платы в пятилетних планах предусматривался невысокий темп роста ФМП, а по группе предприятий машиностроения - сокращение по сравнению с 1975 годом. Это преследовало также цель выравнивания условий стимулирования устранением сложившихся неоправданных различий между отраслями и предприятиями.

При разработке годовых планов вышестоящие организации не придерживались установленной методики формирования ФМП предприятий по нормативам. На предприятиях группы машиностроения плановый размер ФМП утвержден, как правило, ниже, чем в пятилетнем плане; на предприятиях легкой промышленности в среднем несколько выше, но отклонения не пропорциональны фондообразующим показателям. Для некоторых предприятий, которые по ведущим показателям отстают от пятилетнего плана, утвержденный размер ФМП все же превышает пятилетний план (Рижский опытный завод средств механизации 118,5%, "Лайма" - 101,9%, "Латвияс консерви" - 102,1, Рижский цементно-шиферный комбинат - 105,1%).

Фактические отчисления в ФМП были значительно больше годового плана (см. табл. 7):

Основную часть превышения плана составляют дополнительные отчисления согласно отдельным постановлениям правительства: отчисления от надбавок к цене продукции, имеющей Знак качества, отчисления сверхплановой прибыли за повышение удельного веса товаров народного потребления высшей категории качества, в легкой промышленности - за выпуск новой продукции со знаком "Н". По машиностроительным предприятиям в ФМП, кроме того, включаются отчисления на материальное стимулирование за создание и внедрение новой техники.

Увеличение или уменьшение отчислений по нормативам в зависимости от степени выполнения плана по фондообразующим показателям, как правило, незначительно. Сверхплановые отчисления в большей части произведены в связи с реализацией продукции высшей категории качества, например, на Рижском дизельстроительном заводе отчисления от надбавки к оптовой цене

составили 20,9% к плановой величине ФМП 1978 года. Уменьшение отчислений в ФМП связано в основном с невыполнением планов по объему реализации с учетом выполнения договоров поставок. Договоры поставок не выполнило большинство предприятий анализируемой совокупности. Однако при выполнении планов по объему реализации в целом, невыполнение поставок в пределах 1-2% оказывало незначительное влияние на отчисления в ФМП. Только при невыполнении общего плана реализации товарной продукции недопоставки ощутимо влияют на величину поощрительных фондов. Например, на заводе "Елгавсельмаш" отчисления уменьшены за невыполнение плана по общему объему реализации на

Таблица 7

Факторы отклонения отчислений в ФМП от годового плана 1978 года

Производственные объединения, предприятия и группы предприятий	Выполнение годового плана, %	Отклонение от плана (в пунктах)				Уменьшение из-за недостатка сверхплановой прибыли и др.
		по фондообразующим показателям		Отчисления по особым постановлениям		
		за невыполнение планов (+)	за невыполнение планов (-)			
Рижский вагоностроительный завод	150,7	+ 1,0	- 3,1	52,8	-	
Рижский дизельстроительный завод	169,5	+26,1	- 0,9	46,0	- 1,7	
Завод "Ригасельмаш"	163,9	+ 8,9	- 0,1	55,1	-	
Завод "Ригахиммаш"	114,0	+ 6,5	- 10,0	17,5	-	
Комбинат "Лаума"	122,0	+ 4,9	- 0,9	18,8	-	
ц/о "Ригас ангерс"	136,2	+ 5,8	-	30,4	-	
Предприятия кожевенно-обувной промышленности	119,4	+ 6,9	- 11,8	39,8	- 15,5	
Всего по всей совокупности ц/о и предприятий	126,8	+ 5,2	- 3,7	28,6	- 3,3	
в т.ч.:						
из машиностроения	132,4	+ 7,0	- 4,5	30,4	- 0,5	
по легкой промышленности	132,8	+ 4,9	- 3,6	35,2	- 3,7	

10,6% и за недопоставки на-17,5%; всего-на 28,1%. Сокращения отчислений по показателям роста производительности труда и расчетной рентабельности не влияет существенно на фактический размер ФМП.

Стимулирующее значение увеличения или уменьшения отчислений в ФМП по нормативам, в т.ч. за невыполнение договоров поставок, серьезно ослаблено в результате несоизмерно больших сверхплановых отчислений по особым постановлениям правительства. Кроме того, при недостатке средств в фонде материального поощрения предприятия добиваются отчислений за счет централизованного резерва министерств, что также не способствует повышению ответственности за выполнение планов.

Сверхплановые отчисления определили опережающий рост выплат из фонда материального поощрения по сравнению с ростом выплат из фонда заработной платы и оказывали влияние на соотношение роста производительности труда и роста средней заработной платы. По итогам трех лет десятой пятилетки на 27 производственных объединениях и предприятиях из 46 рост средней заработной платы опережал рост производительности труда. Конкретные соотношения по отдельным предприятиям показаны в таблице 8.

Предприятия в табл. 8 разделены на три группы: 1) предприятия, где рост заработной платы без премий из ФМП был бы в пределах роста производительности труда, но превышение обусловлено сверхплановым увеличением ФМП. Доля выплат из ФМП на этих предприятиях составила 26-45% прироста средней заработной платы. Такое же соотношение складывалось по всей группе предприятий машиностроения; 2) ряд предприятий, где выработка уменьшилась или немного повысилась, но выплаты из фонда зарплаты и, особенно, из ФМП значительно опережали рост выработки. Доля выплат из ФМП составляла 14-25% прироста, а их доля в структуре средней заработной платы повысилась. Такое соотношение, характерное для группы предприятий легкой промышленности, и складывается и по всей совокупности предприятий;

3) ряд предприятий, где выплаты из ФМП уменьшились, но это не могло предотвратить опережающий рост заработной платы, а только в какой-то мере одерживало опережение.

Таблица 8

Темпы роста производительности труда и средней
заработной платы на отдельных предприятиях
в 1978 году . в % к 1975 году

Производственные объединения и предприятия	Выработка валовой продукции на 1 работника	Средняя заработная плата	в том числе	
			из фонда зарплаты	выплаты из ФМП
Рижский вагоностроительный завод	114,0	116,5	112,8	148,6
Рижский дизелестроительный завод	116,1	117,2	114,8	131,7
Комбинат "Сауле"	113,8	118,8	111,1	217,6
Рижский мясокомбинат	105,0	122,5	121,1	136,6
п/о "Ригас апгерс"	100,3	114,5	112,3	130,8
п/о "Сарканайс ригс"	88,1	119,3	118,2	130,3
Фабрика "Лайма"	85,1	116,2	115,9	117,9
Отровский трикотажный комбинат	106,5	112,6	115,3	95,1
"Алдарио"	106,4	116,9	120,0	89,7
Завод "Ригасельмаш"	97,1	111,5	113,4	98,7
п/о "Латвияс консерви"	96,4	114,0	116,1	94,6
Рижский цементно-шиферный комбинат	90,3	106,2	108,9	58,8
По всей совокупности п/о предприятий	109,4	114,2	114,0	116,0
В т.ч.:				
машиностроение	113,5	112,5	112,2	115,5
легкая промышленность	109,9	114,9	114,6	117,7

Следует отметить, что на предприятиях второй группы, а также на комбинате "Сауле", п/о "Латвияс консерви" средняя зарплата, в т.ч. выплаты из фонда зарплаты, ниже среднего уровня. С другой стороны, на предприятиях третьей группы (кроме п/о "Латвияс консерви") средняя зарплата осталась выше среднего уровня отрасли, несмотря на уменьшение выплат из ФМП. Таким образом, ФМП в какой-то мере используется для достижения желаемого уровня оплаты труда, и, в свою очередь, уменьшение выплат из ФМП может быть компенсировано за счет фонда заработной платы.

По всей анализируемой совокупности в 1976 году опережение темпов роста средней заработной платы над темпом роста производительности труда было обусловлено повышением заработной платы низко- и среднеоплачиваемых категорий работников. Однако за 1977 и 1978 гг. указанное опережение не сократилось, а продолжает нарастать. В 1976 году 97% прироста средней зарплаты составляли выплаты из фонда заработной платы, а выплаты из ФМП на 1 работника возросли совсем незначительно - от 177 до 181 руб. в год, что составило лишь 3% прироста. За 1977-1978 гг. в структуре средней зарплаты опять возросла доля выплат из ФМП. Эти выплаты в расчете на одного работника возросли до 204,9 руб. За год прирост составил 24 рубля, что равняется 20% прироста средней заработной платы. Однако 80% прироста достигнуто за счет роста выплат из фонда зарплаты. В приросте средней зарплаты за три года пятилетки доля премий и вознаграждений из ФМП составила 10,7%.

Приведенные данные не позволяют сделать вывод о необоснованности темпа роста средней заработной платы: увеличение уровня оплаты труда связано не только с чисто экономическими, но и социальными факторами. Но несомненно, что рост средней заработной платы по анализируемой совокупности ЦО и предприятий не был сбалансирован с ростом товарной продукции. Неблагоприятное соотношение складывалось и по промышленности Латвийской ССР в целом: в 1978 году по сравнению с 1975 годом производительность труда возросла на 10,0%, средняя заработная плата - на 11,9%.

Данные по большой группе предприятий подтверждают необходимость и обоснованность изменения методов планирования. Применение нормативного метода планирования фонда заработной платы и снижение норматива заработной платы по годам пятилетки обеспечит более обоснованное соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы. Исключительно важной задачей является разработка научно обоснованных размеров снижения указанного норматива. Одним из факторов, определяющих необходимую степень этого снижения, является рост фонда материального поощрения.

КРИТЕРИИ И ОЦЕНКА ХОЗРАСЧЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ

Разработка проблем эффективности общественного производства в настоящее время признана одним из главных направлений развития экономических исследований. "Партия и государство, - отметил Л.И. Брежнев, - нуждаются в исследованиях проблем, связанных прежде всего со всесторонним развитием производства и управления производством в рекомендациях, дающих возможность существенно повысить его эффективность."¹

Основные пути повышения экономической эффективности общественного производства были определены XXV съездом партии, последующими Пленумами ЦК КПСС. Крупным шагом в направлении их реализации явилось постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы".

В системе мер, предусмотренных постановлением, видное место занимает улучшение плановых показателей и критериев оценки результатов хозяйственной деятельности. Новое состоит в том, что система оценочных показателей сориентирована, прежде всего, на повышение конечных народнохозяйственных результатов, на увеличение отдачи труда и техники. В этой связи возникает необходимость в политэкономическом анализе проблем соединения функциональной роли показателей оценки хозяйственной деятельности отдельных звеньев производства с критерием народнохозяйственной эффективности. В данной

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 72.

статье эти проблемы рассмотрены относительно механизма воздействия системы оценки деятельности основных хозяйственных звеньев — производственных объединений и предприятий — на рост эффективности внедрения и использования основных производственных фондов.

Вклад основных фондов в повышение экономической эффективности производства на всех уровнях хозяйствования определяется их влиянием на экономию затрат общественного труда, необходимых для удовлетворения заданной планом потребности народного хозяйства в продукции определенного ассортимента и качества. Следовательно, критерий экономической эффективности основных фондов на уровне хозяйственного предприятия может быть конкретизирован в двух ведущих плановых и оценочных показателях: в показателе выполнения плана поставок продукции или работ, производимых с помощью этих фондов, и в показателе экономии затрат материальных и трудовых ресурсов.

Возможным эталоном оценки экономии затрат материальных ресурсов может служить показатель плановой рентабельности, рассчитанный путем соотношения массы плановой прибыли с плановой среднегодовой стоимостью производственных фондов. При этом объектом оценки является как выполнение, так и перевыполнение плана. Собственно эффективность проявляется в том, что по отношению к эталону масса прибыли растет быстрее, чем стоимость производственных фондов.

Не углубляясь в общий анализ вышеуказанной системы обеспечения связи планов технического прогресса с планами развития производства на предприятиях, отметим, что методы прямых централизованных плановых расчетов по широкому кругу показателей еще недостаточно надежны. Как показал опыт десятой пятилетки, по производственным объединениям (предприятиям) целого ряда министерств и ведомств Латвийской ССР вообще оказалось невозможным дать обоснованный расчет общей рентабельности в пятилетнем плане. Отсутствуют, в частности, пятилетние плановые задания (с разбивкой по годам) по вводу в дейст-

ние основных фондов за счет бюджетного финансирования, не разрабатываются пятилетние планы образования и использования фондов развития производства. Пятилетние и годовые планы по прибыли, в свою очередь, имеют в основном ориентировочный характер, что связано с неопределенностью ряда внешних, по отношению к предприятиям, условий хозяйствования.

Включение в критерий оценки платы за производственные фонды практически не дает дополнительной информации об использовании производственного аппарата предприятий, поскольку расчетная рентабельность зависит не от движения суммы платы за фонды, а от ее норматива.

Правда, плата за фонды понижает общий объем прибыли, направляемой на создание фондов экономического стимулирования, и при определенных условиях (при невыполнении плана по прибыли и перевыполнении плана по финансовым платежам) может возникнуть нехватка фондобразующих средств. Но реально такое положение создается достаточно редко. Объем платы за фонды обычно почти не отклоняется от предусмотренных планом контрольных цифр. Кроме того, на обремененных предприятиях промышленности Латвийской ССР свободный остаток прибыли в процентах к балансовой прибыли составляет в среднем 20%, что надежно "оберегает" источник образования поощрительных фондов при абсолютном росте объема финансовых платежей.

Роль показателей общей и расчетной рентабельности в оценке эффективности применения основных производственных фондов на уровне предприятия не следует переоценивать и по ряду других причин, относящихся уже к области общей организации оценки деятельности производственных коллективов. В первую очередь, здесь следует упомянуть наметившуюся тенденцию к расширению числа стимулируемых показателей, что объективно порождает проблему приоритета, то есть выдвижение на передний план руководителями предприятий тех показателей, невыполнение которых чревато для них наиболь-

шими экономическими и административными последствиями. В девятой и десятой пятилетках такими показателями являлись отнюдь не рентабельность, а выполнение и перевыполнение плана по объему товарной (валовой) и реализованной продукции, продукции высшей категории качества и производительности труда. Тем самым складывались условия для маневрирования отдельными показателями с целью обеспечить максимум приоритетной оценки.

Основной причиной имеющихся трудностей использования плановой рентабельности в организации оценки экономии материальных ресурсов на уровне предприятия является отсутствие увязки процесса планирования с механизмом обеспечения заинтересованности производственных коллективов в принятии напряженных планов, отражающих общественные потребности. Система оценки лишь "за план" в известной степени противоречива: она создает тенденцию к занижению предприятиями своих производственных возможностей. Чтобы добиться включения резервов в план по инициативе предприятий на этапе его разработки, необходимо оценивать их деятельность как в процессе выполнения, так и в процессе составления планов.

Важнейшей методологической предпосылкой решения данной проблемы является, на наш взгляд, преемственность принципов определения эффективности на стадиях проектирования, планирования и внедрения новой техники. Главное состоит в том, чтобы тот определенный технический уровень новых машин, который предусмотрен проектом, в дальнейшем в той или иной форме рассчитывался как их плановая отдача и служил бы непосредственным ориентиром для хозяйственного функционирования производственных звеньев. Подмена показателей эффективности, используемых на стадии проектирования, иными критериями производственной деятельности может вызвать систематическую недогрузку внедренного на предприятиях оборудования, если в контролируемых характеристиках работы предприятия отсутствует мера его необходимой загрузки.

Достижение общности и единства стадий проектирования и планирования новой техники не связывается нами с какими-либо существенными изменениями в самой практике экономических расчетов. Главное заключается в том, чтобы на стадии проектирования обоснование нового технического решения по критерию минимизации затрат осуществлялось наряду с удовлетворением народнохозяйственных потребностей, предусмотренных номенклатурой системы машин, а также заявками отдельных хозяйственных звеньев на необходимую им типоразмерную структуру машин для производства плановой номенклатуры продукции определенного ассортимента и качества.

Естественной базой отсчета при оценке напряженности плана является, следовательно, нормативный коэффициент эффективности E_n , непосредственно применяемый в проектной практике экономических расчетов. При фиксированной величине норматива предприятия могут оцениваться за его достижение или превышение уже в процессе составления планов. Наиболее целесообразно представить норматив в ставке платы за фонды, поскольку коэффициент E_n отражает необходимый чистый доход, который при существующем народнохозяйственном учете и ценообразовании должен быть получен на рубль капитальных вложений. Ставка платы устанавливается из расчета величины коэффициента E_n и отраслевого норматива расчетной рентабельности (R_p), обеспечивающего использование части прибыли для образования фондов экономического стимулирования.

Коэффициент E_n , как минимальная граница эффективности основных производственных фондов, в показателе массы прибыли относится лишь к той области инвестиционной деятельности, которая осуществляется на основе хозяйственных средств самого предприятия и банковского кредита. При бюджетном финансировании капитальных вложений в новую технику предприятие должно быть заинтересовано в реализации ее потенциального, т.е. проектного, эффекта. В случае, если этот эффект превышает нормативный, необходимо наряду с единой ставкой платы за фонды ($E_n - R_p$) установить дополнительный норматив платы за

производственные фонды из расчета проектной эффективности новой техники. Задача предприятия заключается также в том, чтобы воспрепятствовать внедрению тех технических решений, которые в его конкретных условиях не обеспечивают достижение норматива эффективности.

С развитием хозяйственных отношений, ростом хозяйственной самостоятельности производственных звеньев и обоснованием единых народнохозяйственных нормативов, оценка деятельности по массе прибыли с платой за фонды на уровне единого норматива эффективности приобретет свою естественную основу и во все меньшей степени будет зависеть от индивидуализации нормативов.

Абсолютная величина и структура потребности в оборудовании отдельных предприятий зависит от производительности оборудования, определяющей максимальную возможность планового увеличения объема производства продукции. Соответствующие данные имеются в балансах производства новой техники. Поэтому при бюджетном финансировании закупок оборудования расчет нормативного объема производства при использовании данного типа оборудования (P_n) может быть произведен централизованно ($P_n \approx \frac{T}{t} \cdot C$), где T - суммарный фонд времени работы данного вида оборудования; t - машинемкость единицы конечной продукции по данному оборудованию; C - цена единицы конечной продукции). Выбор предприятием продукции именно данной типоразмерности предопределен условием $P_n \approx P_{пн}$, где $P_{пн}$ - плановый объем производства продукции, удовлетворяющий общественные потребности.

Потребность в оборудовании определенной типоразмерности зависит также от его "способности" воздействовать на экономию производственных затрат в конкретных условиях того или иного предприятия. Расчет экономии ведется на плановый полезный результат, который должен быть достигнут и служит обоснованием возрастания части полезного результата: при обеспечении внутривозвратных пропорций минимизация затрат означает соответственное возрастание производственного по-

тенциала предприятия. В то же время и сама экономия зависит от роста масштаба производимой продукции, поскольку при этом повышается как удельный эффект — экономия в расчете на единицу продукции, — так и масса эффекта.

Снижение затрат на уровне предприятия проявляется как интенсивный прирост прибыли (ΔP_i):

$$\Delta P_i = C_0 \cdot \frac{P_n}{P_0} - C_p,$$

где C_0 и C_p соответственно базовая и проектная себестоимость продукции. Данные с C_p можно получить, перемножив себестоимость ед. продукции, содержащейся в любом проектном расчете приведенных затрат, и P_n .

При бюджетном финансировании технического прогресса необходимое снижение затрат также должно быть определено предприятию как нормативная величина. С учетом норматива экстенсивного прироста прибыли минимальная граница эффективности, которая должна быть достигнута в процессе эксплуатации нового оборудования, составляет, следовательно, $\Theta = \frac{\Delta P \cdot n + P_i}{\Phi}$, где Φ — стоимость нового оборудования; n — доля прибыли в продукции в базовом периоде.

Основываясь на параметрах эффективности отдельных единиц оборудования и анализе их взаимодействия, можно определить эффективность технического перевооружения, реконструкции и расширения действующих предприятий и рассчитать дополнительный норматив платы за фонды.

При расчете нормативной эффективности использования новой техники необходимо иметь в виду, что производительность машин, определяемая разовыми измерениями, обычно имеет мало общего с их производительностью в условиях конкретного производства.

Во-первых, в реальном производстве обычно наблюдается неполная сопряженность отдельных групп оборудования, поскольку для выполнения самого малого объема операций определенного типа необходим соответствующий станок, даже если его загрузка будет незначительной. Существенное значение здесь имеет то,

что разнообразие выпускаемых машин ограничено, ввиду чего предприятия не всегда могут приобрести наиболее подходящее оборудование.

Уровень сбалансированности производственного аппарата предприятий может снижаться и в связи с изменениями в номенклатуре выпускаемой продукции. Производство некоторых определенных планом изделий может потребовать работы оборудования на далеких от предельного режимах.

Во-вторых, в любую плановую структуру ОПФ уже заранее необходимо закладывать определенные "допуски" в виде универсального оборудования, резервов мощностей и т.п. Наличие таких "зазоров" между элементами производственного аппарата, вместо точной их подгонки, неминуемо вызовет недоиспользование производственных возможностей ряда машин. Но они же создадут необходимую устойчивость производственному объекту, обеспечив ему возможности для оперативного маневра. При переходе на новую продукцию эти резервы при благоприятных условиях ограничат более снижение загрузки оборудования и "болезненную" перестройку частей производственного аппарата.

В-третьих, определенное влияние на плановый уровень загрузки оборудования оказывает соотношение мощностей поставщика и потребителя, а также организационные формы их подчинения.

Для укрупненной характеристики приспособленности производственных звеньев использовать наличный парк оборудования или отдельные его части на уровне проектной эффективности необходимы нормированные коэффициенты. В зависимости от конкретных причин "недоработки" проектной эффективности те же коэффициенты могут иметь или временный характер (освоение новых мощностей, реконструкция, смена номенклатуры и т.д.)

1. Поставщики влияют на своевременность и ритмичность поставок, вызывая дополнительные затраты или эффект у потребителей, например, за счет изменения уровня специализации, продолжительности простоев оборудования в ожидании необходимых материалов и т.д. Ритмичность поставок, как правило, лучше, если поставщик и потребитель имеют общий вышестоящий орган хозяйственного управления.

или быть относительно постоянными (сложившаяся независимо от деятельности предприятия несопряженность мощностей).

Мера временных колебаний эффективности основывается на различных нормативах освоения, в использовании которых уже накоплен значительный опыт. Соответствующие нормированные коэффициенты теряют свое значение по истечении определенного срока.

При обосновании второй группы коэффициентов, прежде всего необходимо знать детальное описание производственного потенциала предприятия и возможности его расширения, что связано, однако, со значительными трудностями, поскольку верхний уровень хозяйственного управления практически не в состоянии "заглянуть внутрь" каждого производственного звена. Это, правда, не означает, что, например, информация о коэффициентах загрузки оборудования не может быть получена как достаточно точная величина. Проблема состоит в другом. Непосредственный учет объективных условий функционирования отдельных производственных звеньев и распределение на этой основе полученного предприятием эффекта на зависящую и независящую от его деятельности части неминуемо ведут к субъективным оценкам, к противоречию между прямой оценкой "сверху" и оценкой по критерию хозяйственной эффективности.

Учет специфики функционирования отдельных предприятий может быть значительно облегчен разработкой системы машин. В этом случае на отраслевом уровне следует установить шкалу нормативных коэффициентов загрузки отдельных ее подсистем по наиболее общим направлениям их внедрения. В настоящее время такие коэффициенты могут быть рассчитаны для различных групп оборудования в рамках отрасли или группы предприятий.

В системе оценки деятельности производственных коллективов нормативные коэффициенты загрузки оборудования должны принять форму "коэффициентов приспособленности" различных групп предприятий использовать то или иное оборудование на уровне его проектной эффективности и должны рассчитываться как плановое снижение хозяйственного дохода по отношению к

проектным данным. Учет этих коэффициентов в критерии оценки необходимо производить на стадии нормирования дополнительной платы за фонды. Такой порядок позволит одновременно отразить объективные условия функционирования производственных звеньев и создать целенаправленную тенденцию к хозяйственному поиску путей более полного использования ресурсов.

Принимая во внимание, что базой расчета дополнительной платы за новые фонды олужит нормативная величина приростной рентабельности (\bar{E}) и единый норматив платы за фонды ($E_n - P_p$), формула расчета имеет следующий вид:

$$\Delta R\Pi_{ij} = k_i \left(\Phi_{0ij} \cdot n_i + \frac{\Delta P_{nij}}{\Delta \Phi_{ij}} \right) - E_n^1,$$

где $\Delta R\Pi_{ij}$ - дополнительный норматив платы за фонды при внедрении i -того оборудования в j -тый производственный процесс;

$\Delta \Phi_{ij}$ - плановый прирост стоимости основных производственных фондов при внедрении i -того оборудования в j -тый производственный процесс;

k_i - коэффициент приспособленности данного предприятия использовать i -тое оборудование на уровне проектной эффективности;

$\Delta \Phi_{0ij}$ - проектный коэффициент приростной фондотдачи при использовании i -того оборудования в j -том производственном процессе;

n_i - доля прибыли в конечной продукции предприятия по i -тому оборудованию;

ΔP_{nij} - проектный коэффициент интенсивного прироста прибыли при внедрении i -того оборудования в j -тый производственный процесс;

¹ Дополнительный норматив платы за фонды может быть также со знаком "-". Это означает, что принят проектный вариант с эффективностью ниже нормативной (E_n).

R_p — отраслевой норматив расчетной рентабельности;

K_n — нормативный коэффициент эффективности.

Дополнительный норматив платы за уже функционирующие ОПФ должен устанавливаться неизменным на пятилетний период в зависимости от достигнутого уровня общей рентабельности и норматива расчетной рентабельности.

Посредством платы за фонды предприятия ставятся в такие экономические условия, при которых сохранение диспропорций в структуре ОПФ грозит значительным снижением количественного значения критерия оценки деятельности. В результате повышается их ответственность при расчете заявок на оборудование, выборе варианта технологических процессов, планировании закрепления деталей операций за определенными машинами и процессами.

Экономические соображения при внедрении оборудования на уровне предприятия будут основываться на выявлении годового прироста прибыли по отношению к приросту основных фондов, путем сопоставления издержек производства "до" и "после" приобретения оборудования, в которые войдет и сумма платы за фонды. Условно принимаем, что количество и качество выпускаемой продукции остаются неизменными.

Исходное положение

450 тыс.руб. —
издержки производ-
ства за год

Новая машина

10 тыс.руб. — стоимость устанавли-
ваемой машины
447 тыс.руб. — издержки производства
за год без амортиза-
ции
I тыс.руб. — амортизация за год
I, I тыс.руб. — общая плата за машину
в год

449, I тыс.руб.

Расчет показывает, что новая машина дает в среднем за год 0,9 тыс.руб. экономии на текущих издержках. Ее характеристика, как дополнительной части основных фондов, дана ниже:

Стоимость внедренных основных фондов (ОФ)	Прирост прибыли за счет внедрения ОФ	Общая рентабельность новых ОФ	Плата за новые ОФ		Прирост расчетной прибыли Р	Расчетная рентабельность прироста ОФ $(\frac{P}{O_2})$
			Основная (6%)	Дополнительная (5%)		
10 т.р.	2 т.р.	20%	0,6 т.р.	0,5 т.р.	0,9 т.р.	9%

Предположим далее, что исходное положение показателей предприятия следующее:

Стоимость ОФ	Балансовая прибыль	Общая рентабельность ОФ	Плата за ОФ		Расчетная прибыль	Расчетная рентабельность ОФ
			Основная (6%)	Дополнительная (3%)		
500 т.р.	90 т.р.	18%	30 т.р.	157 т.р.	45 т.р.	9%

В результате дополнительного внедрения ОФ показатели работы предприятия изменятся следующим образом:

Стоимость ОФ	Балансовая прибыль	Общая рентабельность	Плата за ОФ		Расчетная прибыль	Расчетная рентабельность ОФ
			Основная 6%	Дополнительная 3,04%		
510 т.р.	92 т.р.	18,04%	30,6 т.р.	15,5 т.р.	45,9 т.р.	9%

Предприятие, вследствие дополнительного внедрения основных фондов, получило прирост расчетной прибыли 0,9 тыс.руб. Если же рентабельность новых фондов не достигнет 20%, то эта сумма автоматически понизится.

Ставка платы за фонды возросла, поскольку новая часть фондов обложена 11% платой вместо 9% в целом по всей их массе до реализации мероприятия по новой технике.

Расчетная рентабельность так же, как и чистая прибыль, возрастет, если при прочих равных условиях внедрение новых фондов вызовет списание или реализацию части старых машин. Экономические соображения при замене оборудования на уровне предприятия, следовательно, несколько меняются:

<u>Имеющаяся машина</u>	<u>Новая машина</u>
7000 руб. - стоимость по действующим ценам	10000 руб. - стоимость устанавливаемой машины
3800 руб. - эксплуатационные расходы за год	1500 руб. - эксплуатационные расходы за год
700 руб. - амортизация за год	1000 руб. - амортизация за год
630 руб. - общая плата за машину (9%)	1100 руб. - общая плата за машину (11%)
<hr/>	<hr/>
5130 руб. - издержки за год	3600 руб. - издержки за год

Расчет показывает, что суммарные расходы по эксплуатации новой машины в среднем за год будут на 1530 руб. меньше, чем по имеющейся машине. Рентабельность прироста стоимости основных фондов составит в данном случае 50%.

Следовательно, при фиксированной величине платы за новую технику предприятие заинтересовано в реализации и списании максимального объема ненужного ему оборудования. В целях недопустить при этом чрезмерного роста расчетной рентабельности, целесообразно при установлении дополнительной величины платы за фонды учитывать также стоимость заменяемых основных средств.

Сравнительная оценка достижимого уровня экономической эффективности новой техники и норматива платы за фонды в период составления планов позволит предприятиям в рамках собственной компетенции осуществлять действенный контроль за направлениями бюджетного финансирования и оценить эффективность использования собственных средств. На наш взгляд, здесь речь может идти о более сбалансированных планах, которые составляются совместно всеми уровнями управления на основе народнохозяйственных оценок и локальных критериев оценки деятельности. В них должна отражаться действительная потребность хозяйственных звеньев в основных средствах, устанавливаться необходимые, с точки зрения общественных потребностей, направления их применения, а также предусматриваться мероприятия по эффективному использованию предоставленных предприятиям материальных и финансовых средств. Заинтересованность предприятий в проведении экономических расчетов потребности в основных средствах и уровня их предстоящей эффективности обеспечивает, в сущности, обратную связь, которая дает возможность плановым органам оценить направления использования ресурсов уже на стадиях разработки народнохозяйственных планов.

Л. Калниня, Г. Либерман
Латвийский государственный
университет им. П. Стучки

ИЗМЕНЕНИЕ ТАРИФНЫХ УСЛОВИЙ И ПОВЫШЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ РОЛИ ВЫПЛАТ ИЗ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Мобилизация части резервов роста производительности живого труда находится в прямой зависимости от организации заработной платы рабочих, отлаженности тарифной системы. В этом отношении трудовые коллективы республики приступили к выполнению заданий десятой пятилетки в более благоприятных условиях, чем это было в предыдущие годы: в конце 1975 года в отраслях материального производства многих районов страны, в том числе и в Латвийской ССР, был осуществлен переход к новым тарифным условиям с одновременным повышением минимальной заработной платы до 70 руб. и увеличением ставок и окладов среднеоплачиваемым работникам.

Тарифная реформа была призвана в строгом единстве решать много сложных социальных и производственно-экономических проблем. В оплате труда теперь более полно учитывается, во-первых, воздействие на производство современной научно-технической революции, повышение уровня механизации и автоматизации производственных процессов; во-вторых, интенсивный рост общеобразовательного, культурно-технического уровня трудящихся; в-третьих, изменение сложности и значимости многих видов труда и целых отраслей; в-четвертых, необходимость нового подхода к распределению и перераспределению рабочих кадров между отдельными отраслями и участками производства; в-пятых, необходимость активного стимулирования роста производительности и повышения качества труда; в-шестых, необходимость повышения общего уровня оплаты труда, в частности путем мер по постепенному подтягиванию уровня заработной платы низкооплачиваемых работников до уровня среднеоплачиваемых, а среднеоплачиваемых - до уровня высокооплачиваемых (последнее не исключает при конкретной необходимости усиление дифференциации заработной платы, с учетом уровня квалификации работника и качества его труда).

В среднем по промышленности страны тарифные ставки повысились на 28-30%. Но этот рост не одинаков по отраслям, ибо учитывалось реальное выравнивание межотраслевых различий по сложности и условиям труда, а также возрастание народно-хозяйственной значимости отраслей группы "Б". Если, например, в энергетике рост средневзвешенных тарифных ставок рабочих равняется 13,3%, в черной металлургии - 20,5%, то в пищевкусовой промышленности этот рост - 29,0%, в легкой промышленности - 30,7%. В машиностроении указанный рост тарифных ставок равен 30,6%, что в первую очередь определяется необходимостью упорядочить техническое нормирование труда.

Для стимулирования повышения квалификации работников важное значение имеет соотношение между крайними разрядами в тарифных ставках. С учетом сложившихся условий для одних отраслей (напр., легкой, пищевой) диапазон тарифных сеток пришлось раздвинуть, для других (напр., машиностроение, химия, деревообработка, текстильная промышленность) - уменьшить. Так, в легкой промышленности разница между ставками высшего и низшего разрядов равнялась всего 30-40%, теперь диапазон стал 1:1,58; в машиностроении это соотношение теперь 1:1,71 против 1:1,79 до тарифной реформы.

Но главное значение тарифной реформы состоит в том, что созданы благоприятные условия для упорядочения нормирования труда, внедрения технически обоснованных норм выработки. Уже в 1971 году в промышленности Латвийской ССР средний процент выполнения норм превысил 145% и в дальнейшем продолжал расти, достигая на отдельных предприятиях 200%. Такое существенное превышение норм выработки свидетельствовало об отставании технического нормирования. Низкие тарифные ставки в условиях общего роста заработной платы приводили к тому, что на многих предприятиях нормирование, выбор форм и систем заработной платы подчинялись задаче подтягивания оплаты труда рабочих до планируемого уровня.

Вышеупомянутое повышение тарифных ставок с 1976 года существенно изменило положение. Введение более обоснованных

норм выработки на большинстве предприятий привело к резкому сокращению степени выполнения этих норм.

Таблица I

Средний процент выполнения норм на ряде производственных объединений и предприятий промышленности Латвийской ССР

Производственное объединение, предприятие	1975 г.	1976 г.	1978 г.
Рижский электромашиностроительный завод (РЭЗ)	201,0	119,4	116,7
"Автоэлектроприбор"	197,0	118,0	130,0
"Лиепайсельмаш"	153,0	119,0	122,1
"Космос"	165,1	127,8	127,8
"Ригас адитайс"	136,7	117,2	122,9
"Лаума"	131,0	117,0	118,7
"Ригас мануфактура"	128,8	115,5	117,9
"Латбьтхим"	165,7	114,8	117,7
"Дайма"	144,0	119,6	121,4
"Аусма"	172,1	119,4	119,0

Данные таблицы наглядно подтверждают улучшение нормирования труда, то важное обстоятельство, что степень выполнения норм стала удовлетворительной.

Рост производительности труда ведет к тому, что на многих предприятиях из года в год растет средний процент выполнения норм выработки, определяя их постепенное старение. Это ставит проблему сроков пересмотра норм на основе дальнейшего совершенствования тарифной системы, в том числе на основе повышения тарифных ставок. Разрабатываются предложения о пересмотре тарифных ставок каждые пять лет.

Эффективность новых тарифных условий и повышения норм выработки тесно связана с изменением структуры выплат из фонда заработной платы рабочих-сдельщиков.

Таблица 2

Структура выплат из фонда заработной платы
рабочих-одеЛЬЩИКОВ

Производственное объединение, предприятие	Плата по тарифу за 100% выполнение норм			Оплата за переработку норм			Премии из фонда заработной платы		
	1975	1976	1978	1975	1976	1978	1975	1976	1978
"РЭЗ"	42,7	59,4	61,3	44,8	16,7	14,1	12,5	23,9	24,6
"Космос"	49,9	65,6	63,2	32,4	17,2	17,6	17,7	17,2	19,2
"Аусма"	55,3	70,1	71,5	37,4	13,5	13,7	7,3	16,4	14,8

Данные таблицы убедительно показывают, что в десятой пятилетке ведущей структурной частью оплаты труда повсеместно стала оплата за 100%-ное выполнение норм при двукратном снижении удельного веса оплаты за переработку норм; возросли и премии из фонда заработной платы, которые в основном выплачиваются за выполнение и перевыполнение норм выработки.

Что касается рабочих-повременщиков, то тарифная реформа, обеспечив общий рост их тарифных ставок, структуру оплаты труда повременщиков практически не затронула: удельный вес оплаты по тарифу до и после реформы находится на уровне 80%, премии из фонда заработной платы - 20%.

За 3 года десятой пятилетки существенно выросли выплаты из фонда заработной платы на I рабочего. Так, по заводу РЭЗ этот прирост составляет 11,3% или 227 руб., по п/о "Космос" - 13,8% или 265 руб., по п/о "Аусма" - 9,5% или 182 рубля.

Основной рост выплат из фонда заработной платы на I рабочего приходится на 1976 год - первый год применения новых тарифных условий: по упомянутым заводам и производственным объединениям соответственно 123 руб., 128 руб. и 98 руб.

Каковы возможности дальнейшего совершенствования организации оплаты труда рабочих в рамках действующей тарифной системы? Это в первую очередь активное стимулирование сокращения числен-

ности работников на основе широкого применения принципов чекинского эксперимента "не числом, а умением". Для реализации этих прогрессивных принципов постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР "Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на эффективность производства и качества работ" созданы благоприятные условия.

Основой этих мероприятий является нормативное планирование фонда заработной платы в копейках на рубль нормативной чистой продукции или другого стоимостного или натурального показателя, взятого за основу исчисления производительности труда и его динамики.

Указанные нормативы дифференцируются по годам пятилетки, как правило, в сторону уменьшения. Это вытекает из заданий пятилетнего плана по росту производительности труда и нацелено на опережение темпа роста выработки по сравнению с темпом роста производительности труда. Опыт такого планирования накоплен в ряде промышленных министерств Латвийской ССР, в том числе в Министерстве местной промышленности республики. В десятой пятилетке по производственному объединению "Ауома" норматив формирования фонда заработной платы всего персонала в копейках на 1 рубль валовой продукции равнялся: 1976 год - 21,55 коп., 1977 год - 20,62 коп., 1978 г. - 20,13 коп., 1979 г. - 19,35 коп., 1980 год - 18,50 коп. Прервав прямую зависимость величины планового фонда заработной платы от численности производственного персонала, нормативное планирование фонда заработной платы снимает один из барьеров уменьшения численности работников.

Одновременно Постановление предоставляет производственным объединениям (предприятиям) право выплачивать за счет экономии по фонду заработной платы, полученной против установленного норматива или планового фонда заработной платы, надбавки к тарифным ставкам и окладам:

работчим за совмещение профессий и выполнение установленного объема работ с меньшей численностью работников - в размере до 50 процентов ставки (оклада);

Квалифицированным рабочим, занятым на особо ответственных работах, за высокое профессиональное мастерство — поэтапно (с учетом непрерывного стажа работы на предприятии) в размере 4, 8 и 12 процентов тарифной ставки присвоенного разряда в пределах межразрядной разницы.

В ряде производств, в частности в машиностроении, можно создать сквозные бригады по выпуску конечной продукции и внедрить систему оплаты труда по примеру бригадного подряда. Весьма плодотворным для ряда предприятий республики может быть переход на систему организации и оплаты труда Волжского автомобильного завода. Эта система стимулирует выполнение норм выработки, четкое соблюдение заданного качества продукции, рост профессионального мастерства работников, всесторонне учитывает условия их труда. В этом отношении известный опыт накапливается на рижском заводе "Автоэлектроприбор" и заводе чулочных изделий "Аврора".

Научно-технический прогресс ведет к постепенному расширению сферы применения повременной заработной платы. При этом каждый рабочий или бригада должны иметь нормированное задание, на основе которого осуществляется принцип "за норму труда — тариф". Рабочий-повременщик при этом оплачивается в соответствии с количеством отработанных часов по тарифу только при безусловном выполнении нормированного задания; при его невыполнении оплата по тарифной ставке уменьшается.

Особо сложной проблемой является действительное стимулирование своевременного пересмотра норм выработки по мере роста квалификации, сноровки и опыта рабочего, совершенствования организации труда. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. предусматривает выплачивать рабочим для стимулирования инициативы по внедрению технически обоснованных норм труда и своевременному их пересмотру единовременное вознаграждение за счет экономии, полученной в результате пересмотра этих норм.

Кроме того, Государственному комитету СССР по труду и социальным вопросам предоставлено право разрешать по согласованию с ВЦСПС министерствам и ведомствам вводить в производственных объединениях (на предприятиях) отдельных отраслей промышленности повышенные до 20 процентов расценки при работе по прогрессивным, технически обоснованным нормам.

Новые условия оплаты труда с конца 1975 года повысили должностные оклады инженерно-технических работников в среднем на 18%. При этом должностные оклады руководящих работников, превышающие 200-230 рублей, как правило, не увеличены, а должностные оклады основной массы ИТР, в том числе техников, мастеров, конструкторов, технологов выросли на 25-35%, что является весомой добавкой к ежемесячной заработной плате в размере 20-40 рублей. Решены назревшие вопросы совершенствования оплаты труда мастеров. Так, должностной оклад мастера I группы определен выше месячной тарифной ставки наиболее квалифицированных рабочих данной отрасли на 10-15%. В ряде отраслей труд конструкторов и технологов с учетом присвоенной категории теперь оплачивается выше труда инженера примерно на 10%. На более высоком уровне установлены должностные оклады руководителей тех подразделений, которые отвечают за разработку новой техники и более прогрессивной технологии.

Повышены (в среднем на 8-15%) и упорядочены должностные оклады служащих.

Важной задачей дальнейшего совершенствования оплаты труда ИТР и служащих является внедрение нормативов труда, а также эффективное использование тех возможностей по дифференциации оплаты труда в зависимости от индивидуальных качеств и реальной трудотдачи работника, которые дают вышки должностных окладов.

В производственных объединениях (предприятиях), как правило, имеются реальные резервы сокращения численности ИТР и служащих на основе интенсификации их труда и совершенствования управления. Эти резервы следует мобилизовать при помощи организационных мероприятий, подкреплённых действительными материаль-

ными стимулами. Постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 года предоставляет право руководству основных хозяйственных звеньев за счет экономии фонда заработной платы устанавливать инженерно-техническим работникам, и, прежде всего, мастерам, а также служащим за высокую квалификацию доплаты в размере до 30 процентов, а конструкторам и технологам до 50 процентов оклада, в пределах до одного процента фонда заработной платы производственного объединения (предприятия). По сравнению с прошлым периодом возможности повышения должностных окладов ИТР и служащих значительно расширились - предельная сумма доплат в процентах к фонду заработной платы увеличилась в 3,3 раза (от 0,3% до 1% всего фонда заработной платы).

Для выяснения реального значения открывающихся возможностей материального стимулирования интенсификации труда ИТР и служащих соотнесем 1 процент фонда заработной платы всего персонала к фонду заработной платы ИТР и служащих за 1978 г. по промышленным министерствам и ведомствам Латвийской ССР. (см. табл.3).

О чем свидетельствуют данные таблицы?

Если исходить из того, что в среднем доплаты к должностным окладам ИТР и служащих составят 25 процентов, то при сокращении численности ИТР и служащих на 6-10 процентов увеличением должностных окладов можно охватить от 25 процентов всей численности этих категорий работников по машиностроительным предприятиям до 44 процентов ИТР и служащих по производственным объединениям (предприятиям) легкой промышленности. (Условно считаем, что экономия по фонду заработной платы образуются исключительно за счет экономии по фонду заработной платы ИТР и служащих).

Следует поставить вопрос об отраслевой дифференциации пределов экономии общего фонда заработной платы работников, используемой для доплат к должностным окладам ИТР и служащих. Цель такой дифференциации - поставить отрасли в равные

Таблица 3

Соотношение I процента фонда заработной платы всего персонала и фонда заработной платы ИТР и служащих

№ пп	Министерство, ведомство ЛатвССР	Удельный вес в %
1.	Министерство легкой промышленности	10,0
2.	Министерство пищевой промышленности	9,5
3.	Министерство мясной и молочной промышленности	8,0
4.	Министерство деревообрабатывающей промышленности	10,0
5.	Министерство промышленности строительных материалов	7,8
6.	Госкомиздат	6,9
7.	Министерство местной промышленности	9,6
8.	Латвийское управление торфяной промышленности	6,1
9.	Группа машиностроительных предприятий союзного подчинения	5,7
	В среднем по совокупности	8,1

условия стимулирования интенсивности и качества труда этих работников. Для двенадцатой пятилетки следует предусмотреть увеличение средней предельной экономии фонда заработной платы производственных объединений для доплат к должностному окладу ИТР и служащих.

В одиннадцатой пятилетке задача состоит в целенаправленном, максимально рациональном использовании надбавок к тарифам и окладам для стимулирования роста трудоемкости, более полного использования инженерного и управленческого потенциала, повышения эффективности производства и качества работы.

Ю. Акерман, Г. Брандт, М. Хардер
Ростовский университет
им. В. Писка, ГДР

ОБОРОТ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

XXV съезд КПСС и IX съезд СЕПГ выдвинули ряд новых задач дальнейшего общественно-политического развития СССР и ГДР. В ГДР к этим задачам относится дальнейшее построение развитого социалистического общества путем создания основных предпосылок постепенного перехода от социализма к коммунизму. При реализации этой главной задачи надлежит целенаправленно обеспечить единство хозяйственной и социальной политики. Большое значение имеют пути и средства осуществления этих — далеко идущих общественно-политических целевых установок. Здесь особо следует выделить создание высокоэффективной материально-технической базы на основе социалистической интенсификации. Партия руководствуется при этом, положением В.И. Ленина о том, что для постепенного перехода к коммунизму необходима такая техника, которая создана по последнему слову науки. Речь идет о комплексном мер по реализации всестороннего интенсивного расширенного воспроизводства. При этом "...должен быть осуществлен переход от односторонне интенсивного типа расширенного воспроизводства, основанного на росте производительности живого труда, к всесторонне интенсивному типу расширенного воспроизводства, развивающемуся на базе всесторонней интенсификации общественного производства, обеспечение которой предусмотрено XXIV съездом КПСС и которая состоит не только в росте производительности труда, но и в использовании всех возможностей экономии основных и оборотных производственных фондов и производственных материальных затрат."¹

¹ Ноткин А. Тип расширенного воспроизводства при развитом социализме. — Вопросы экономики, 1975, № 8, с. 6.

Необходимо, чтобы научно-технический прогресс не только повышал производительность живого труда, но и обеспечивал экономию овеществленного труда.

В решениях коммунистических и рабочих партий социалистических стран большое значение придается экономии материалов и повышению эффективности использования основных фондов. Высокие темпы роста, необходимые для осуществления социально-экономических задач, должны быть обеспечены при уменьшении затрат всех факторов производства на единицу потребительной стоимости.

Так, например, в директивах IX съезда СЕПГ по пятилетнему плану развития народного хозяйства ГДР на 1976-1980 гг. поставлен ряд конкретных задач по экономии основных фондов и материалов.

Для повышения отдачи и действенности наличных основных фондов как решающего фактора интенсификации имеющиеся установки и оборудование, особенно высокопроизводительные и современные машины, следует использовать эффективнее. Продукцию, т.е. отдачу на единицу основных фондов, необходимо систематически повышать.

Для реализации этих указаний необходимо выявить и обосновать основные факторы повышения эффективности использования основных фондов исходя из главных условий воздействия на воспроизводство основных фондов и их эффективность. Указанные факторы следует разделить на две группы: внутренние и внешние. Если внутренние факторы вытекают непосредственно из закономерностей кругооборота и оборота основных фондов, то внешние факторы зависят от положения основных фондов в общем процессе воспроизводства, научно-технического прогресса. Между обеими группами факторов имеется взаимосвязь.

I. О некоторых внутренних показателях воспроизводства основных фондов

I.1. Исходные положения

Оборот основных фондов проходит несколько фаз: капиталовложение, использование, содержание, модернизация, выбытие и обновление. Таким образом, анализ внутренних факторов воспроизводства основных фондов предполагает выявление эффективности организации отдельных фаз их воспроизводства; исследование отношений между отдельными фазами и их влияние на эффективность использования основных фондов; поиск резервов повышения эффективности наряду с социалистической интенсификацией в целом.

Продолжительность оборота основных фондов требует исследования среднего срока оборота и присущих тенденций в этой сфере (продолжительность одного оборота основных фондов примерно 10 лет).

Для характеристики отдельных фаз воспроизводства основных фондов мы используем не абсолютные величины, а различные средние нормы, или квоты. Например, норма списания (i^C), норма выбытия (i^B), норма капиталовложений (i^K), норма ремонта (i^P).

Путем сравнения отдельных показателей возможно проанализировать внутреннюю взаимосвязь воспроизводства основных фондов:

- норма выбытия : норма списания ($i^B : i^C$);
- норма выбытия : норма капиталовложения ($i^B : i^K$);
- норма списания : норма капиталовложения ($i^C : i^K$);
- норма выбытия : норма ремонта ($i^B : i^P$);
- норма списания : норма ремонта ($i^C : i^P$).

1.2. Отношение нормы выбытия к норме списания

К важным моментам внутренних факторов воспроизводства основных фондов относится продолжительность оборота основных фондов. Оборот основных фондов охватывает период использования основных средств или группу основных средств от начала их применения до их выбытия.

Обобщенный показатель оборота основных фондов можно выразить через средний фактический срок использования и среднее нормативное время использования.

1. Средний фактический срок использования (I_{Φ}) $I_{\Phi} = \frac{O}{B}$ (годы),

2. Средний нормативный срок использования $(I_{Н})$ $I_{Н} = \frac{O}{C}$ (годы),

где O - стоимость основных фондов,

B - выбытие основных фондов,

C - списание основных фондов.

Таким образом, отношение нормы выбытия к норме списания лишь является другим выражением отношения между фактическим и нормативным сроками использования, между оборотом потребительной стоимости и стоимости основных фондов.

В этой связи большое значение имеет исследование проблематики установления нормативного срока службы основных фондов и его связь с остальными элементами воспроизводства основных фондов, особенно с эффективностью их использования.

Нормативный срок использования основных средств является общественной величиной. На базе объективных процессов износа и других моментов социалистическое государство устанавливает норму амортизации. Этим устанавливается и срок списания основных фондов (срок с начала использования до конца перенесения стоимости основных средств). С окончанием этого нормативного срока использования стоимость основных средств должна быть перенесена на новый продукт, так что выбытие

изношенных основных средств и их замена должны осуществляться из средств амортизационного фонда.

Изменение средней нормы списания по хозяйственной единице зависит в первую очередь от нормативного срока использования отдельных основных средств и от структуры основных средств. Для процесса интенсификации типична тенденция повышения средней нормы износа на основе растущего морального износа и структурных изменений в пользу активной части основных фондов. В целом коэффициент списания меняется сравнительно равномерно.

На основе этих тенденций и с учетом объективно растущего морального износа и итогов международных сравнений с капиталистическими странами высказывается требование об общем ускорении оборота основных фондов.

При оценке таких предложений следует исходить из предполагаемых дифференцированных последствий ускорения оборота основных фондов. Такое ускорение может привести к следующим результатам:

1. К повышению рентабельности основных фондов.
2. К повышению общей эффективности производства в связи со спецификой экономии материалов и труда; к повышению качества изделий.
3. К высвобождению рабочей силы.
4. К улучшению внешнеэкономической деятельности.
5. К улучшению условий труда.

Для ГДР особое значение имеет высвобождение рабочей силы в связи с завышенным количеством имеющихся рабочих мест в материальном производстве и перспективой численности работников.

С другой стороны, ускорение оборота основных фондов может привести и к таким результатам:

1. В результате увеличения амортизационных отчислений повышаются издержки производства, что может отрицательно повлиять на рентабельность изделий.

2. Повышение удельного веса фонда возмещения в совокупном общественном продукте и, как следствие, уменьшение удельного веса национального дохода.
3. Увеличение потребностей у предприятий в капитальных вложениях в первую очередь для приобретения средств труда.
4. Усиление стимулов к преждевременной ликвидации старых фондов, хотя отсутствуют возможности для их возмещения.

Таким образом, ускорение оборота основных фондов экономически эффективно, когда:

- а) экономия за счет ускорения оборота основных фондов больше, чем ожидаемые потери;
- б) материальное и финансовое планирование согласовано, т.е. когда возмещение основных фондов имеет соответствующее материальное покрытие.

Поэтому ускорение нормативного оборота основных средств всегда должно быть связано с соответствующими материальными ресурсами и с более интенсивным использованием и повышением технико-экономического уровня основных средств.

Если исходить из вышеуказанных противоречивых тенденций в области повышения эффективности производства в зависимости от срока использования основных фондов, то установление нормативного срока использования этих фондов представляет собой оптимальную задачу.

Оптимальным при этом является такой нормативный срок использования основных фондов, при котором затраты на приобретение, содержание и ремонт этих фондов на единицу потребительной стоимости являются минимальными, а эффективность — максимальной.

Эту задачу можно решить лишь при учете таких факторов:

- момент пуска основных средств;
- максимальный технический срок использования основных средств;
- условия использования;

- степень использования мощности;
- динамика производительности средств труда в зависимости от срока их использования;
- изменения затрат на ремонт текущих затрат по средствам труда в зависимости от срока их функционирования;
- темп научно-технического прогресса, который определяет сроки становления новой техники, изменения баланса стоимости и производительности соответствующих средств труда.

Исходя из анализа этих факторов, можно сделать вывод:

а) так как вышеперечисленные факторы по отдельным группам основных средств в разных отраслях и на предприятиях действуют дифференцированно, то действительный срок использования основных фондов может отклоняться от нормативного срока использования, ибо последний определяется общественной величиной в средних условиях. Такие отклонения могут являться следствием конкретных условий использования конкретной группы основных фондов, народнохозяйственного баланса по этим фондам, за счет научно-технического прогресса и др.;

б) неправомерно утверждение, что использование основных фондов сверх нормативного срока всегда является неэффективным.

Эффект, полученный от превышения нормативного срока использования, можно определить лишь после того, как учтены все затраты и сопоставлены с достигнутым и достигаемым эффектом.

На практике коэффициенты выбытия по отдельным годам значительно колеблются, не совпадают с нормами списания. Эти отклонения образуются, с одной стороны, из-за досрочного выбытия основных фондов в связи с изменениями технологии, скорости оборота изделий и растущей тенденцией к воспроизводству комплексных технологических систем. Эти тенденции развития проявляются прежде всего в ускоренном, непропорциональном росте остаточной стоимости основных фондов,

т.е. темп роста остаточной стоимости обгоняет темп роста стоимости действующих основных фондов. Проведенные исследования на некоторых предприятиях тяжелого машиностроения в ГДР показывают, что примерно 50% выбывших основных средств не были полностью списаны. В химической промышленности такие явления имеют место уже длительное время. С другой стороны, сейчас, как и раньше, имеет место запоздалое выбытие основных средств, т.е. их использование и после истечения нормативного срока функционирования. Это ведет в первую очередь к росту удельного веса полностью списанных основных средств в совокупных основных средствах и к потерям в области эффективности.

Исследования показали, что нет прямой связи между движением оборота основных фондов и эффективностью основных фондов. Негативные тенденции в выбытии основных фондов не должны немедленно проявляться в снижении эффективности использования основных фондов. Конкретные последствия проявляются только при превышении определенных величин. Суть проблемы в том, что затраты на капитальные вложения по замене выбывших фондов до наступления момента падения эффективности их использования часто воспринимаются как дополнительные затраты. Негативные факторы: аварии, потери качества и т.д. могут проявиться неожиданно и стать серьезной помехой для планомерного воспроизводства. Анализ этого процесса за длительный период показывает, что реальные нормы выбытия основных средств во всех отраслях материального производства ниже на 40% средних норм их списания.

Аналитическая оценка этого соотношения возможна лишь при условии учета влияния размера капитальных вложений в основные фонды, эффекта их воспроизводства и масштаба расширенного воспроизводства. В этой связи в дальнейшем рассмотрению подлежит норма капитальных вложений.

1.3. Соотношение между нормой капитального вложения и нормой амортизации и выбытия

Это соотношение для простого воспроизводства можно выразить следующим образом:

$$(3) \quad i_{K(\text{мин})} = i_{B(\text{мин})} = \frac{i_C}{ME},$$

где $i_{K(\text{мин})}$ - минимальный коэффициент капитальных вложений;

$i_{B(\text{мин})}$ - минимальный коэффициент выбытия;

ME - мультипликатор расширения службы $ME = \frac{2}{1 + \frac{1}{n}}$;

n - нормативный срок (в годах).

В результате простых перестановок получаем:

$$i_B = \frac{i_C}{2} \left(1 + \frac{1}{n}\right) = \frac{i_C}{2} (1 + i_C)$$

Из этой формулы можно (с точки зрения простого воспроизводства) при определенных условиях вывести минимальный коэффициент выбытия и минимальный коэффициент капитальных вложений:

$$(4) \quad i_B (\text{мин}) = i_K (\text{мин}) = \frac{i_C}{2}$$

Так как социалистическое воспроизводство по своему существу является расширенным, при вычислении необходимой нормы выбытия следует учитывать фактор расширения, который определяет тенденцию повышения стоимости основных фондов.

По Р.Отсасону^I можно определить коэффициент необходимого выбытия

$$(5) \quad i_{B(\text{необх})} = \frac{i_{\Phi-1}}{i_{\Phi^n-1}},$$

где $B(\text{необх})$ - коэффициент необходимого выбытия;

Φ - средний коэффициент ежегодного роста основных фондов

Исследования в нескольких отраслях показывают, что средние нормы фактического выбытия за продолжительное время меньше минимальных норм выбытия. Норма капитальных вложений всегда выше нормы выбытия. Из этого следует, что при капитальных вложениях решающим является аспект расширения; в тоже время не используются все резервы повышения интенсивности воспроизводства основных фондов. Эти выводы не основываются на выявленной разнице между нормами капитальных вложений и выбытия, а на том, что в сфере материального производства норма расширения основных фондов равняется в среднем 5-6% при одновременном росте степени старения основных фондов и их износа. Эти выводы относятся не только ко всем основным средствам, но и к активной части основных фондов, которые являются решающими в повышении эффективности производственного аппарата.

Норма выбытия и норма капитальных вложений взаимосвязаны друг о другом - только в рамках более длительного периода. За короткий период нельзя установить корреляционную зависимость. Обеспечение непрерывности производства требует, чтобы за выбытием основных фондов следовали бы капитальные вложения для их замещения. В результате наблюдаются частые скачки в движении основных фондов. Более строгая координация планирования капитальных вложений и выбытия основных фондов является существенным элементом интенсификации социалистического производства.

^I Отсасон Р. Хозяйственный расчет и сроки службы основных фондов. - Вопросы экономики, 1970, № II

1.4 Соотношение между нормой ремонта и нормой амортизации

Это соотношение ставит вопрос о допустимой величине затрат на ремонт при воспроизводстве основных фондов. Из формул, известных науке по ограничению затрат на ремонт, в рамках нашего исследования определили формулу:

(6) Сумма издержек на ремонт (P) \ll общая стоимость основных средств, из чего следует или

$$(7) i_P \ll i_C$$

При этом речь не идет о затратах на ремонт только за один год, так как в отдельных случаях на величину затрат по ремонту воздействуют случайные факторы (аварии и пр.). Однако исследования за длительный период в отдельных отраслях и на предприятиях показывают, что это соотношение не соблюдалось. Важнейшей причиной этого - недостаточное выбытие износившихся основных фондов, требующих больших затрат на ремонт, что неблагоприятно влияет на возрастную структуру и повышает степень старения фондов.

Соотношение между ремонтом и выбытием, очевидно, является обратно пропорциональным, так как с возрастанием старения основных средств затраты на ремонт, как правило, растут; при усиленном выбытии устаревших основных средств затраты на ремонт, в свою очередь, снижаются. Последние частично ограничивают преждевременное выбытие основных фондов. Растущая норма выбытия, как правило, вызывает также снижающуюся норму ремонта, а снижающаяся норма выбытия - растущую норму ремонта.

Вывод очевиден: если в ближайшие годы не будет взят курс на более интенсивное выбытие основных фондов, требующих большие затраты на ремонт, то в будущем норма ремонта возрастет, если не будет обеспечено значительное повышение эффективности ремонтных работ. В настоящее же время новое производство эле-

ментов основных фондов в 2-6 раз имеет более высокую производительность труда, чем ремонт.

Различные варианты содержания изношенных и устаревших основных фондов, как правило, ограничивают возможности интенсификации производства.

Определение нормативного соотношения между отдельными формами воспроизводства основных фондов.

Целью этих исследований является определение соответствующих нормативных соотношений как для народного хозяйства, так и для разных отраслей и предприятий. Мы считаем приемлемыми следующие отношения:

(8а) $i_P \leq i_C$ - при нормальном случае;

(8в) $i_P > i_C$ - в отдельных отраслях, где причиной являются технические факторы

(9а) $0,5 i_C \leq i_{B(\text{необх})} \leq i_C$ - в нормальном случае;

(9в) $0,5 i_C \geq i_{B(\text{необх})} \leq i_C$ - при экстенсивном расширении.

На основании наших исследований мы считаем нереальными соотношения

$$i_P \leq i_B \leq i_C,$$

ибо ни не учитывают ситуацию, сложившуюся в настоящее время.

Обоснование приведенных соотношений облегчает планирование и управление воспроизводством основных фондов и показывает длительные тенденции их функционирования. Если необходимые соотношения не соблюдаются в течение длительного времени, то это ведет к всеобщим материальным и финансовым потерям.

На уровне предприятия эти соотношения следует всегда рассматривать исходя из весьма определенных условий и факто-

ров воздействия, при этом учитывать задачи и политические, и в области хозяйствования.

Для определения нормативов воспроизводства основных фондов необходимы дальнейшие теоретические работы по анализу условий воспроизводства основных фондов, дифференцированно-влияющих на итог этих процессов отдельных отраслей народного хозяйства.

Длительность оборота основных фондов выдвигает особую проблему - динамику цен на основные средства; эта динамика влияет на все формы воспроизводства основных фондов и, таким образом, на отношения между внутренними показателями воспроизводства основных фондов. До тех пор, пока не определены индексы цен, соответствующие процессы могут быть показаны только как тенденции. В результате существенных различий в ценообразовании по различным элементам средств труда выявленные тенденции могут по-разному влиять на указанные процессы в отдельных отраслях производства и на отдельных предприятиях.

Удорожание капитальных вложений и, тем самым, основных фондов стимулирует более длительное их использование, а вместе с тем задерживается обновление основных средств - научно-технический прогресс. При этом растет необходимость в капиталовложениях для равных мощностей и повышается норма капиталовложений. Для обеспечения простого воспроизводства может стать необходимым $i_K > i_B$, если не производится переоценка основных средств, причем отношение $i_B : i_C$ для обеспечения простого воспроизводства должно приближаться к вышей границе i_C . Эффект воспроизводства при описании может быть нивелирован при росте цен.

Исходя из того, что повышение цен в большей мере относится к новым объектам, чем к ремонтным, возникает видимость якобы положительной динамики стоимости и нормы ремонта, что может привести к усиленному применению относительно неэффективной формы воспроизводства, какой является ремонт. К этому еще присоединяется слишком заниженная (на 25-30%) оценка уже применяемых в производственном процессе основных фондов, что

влияет на внутренние показатели воспроизводства основных фондов, выбытие и списание основных фондов оказываются слишком низкими.

Рассмотренное здесь влияние изменения цен на воспроизводство основных фондов и на его внутренние показатели ни в коем случае не претендует на завершенность. Рассмотренные взаимосвязи тем не менее указывают на растущую необходимость интенсификации воспроизводства основных фондов. Причем существенно то, чтобы со стороны основных фондов не было основания к удорожанию изделий.

В рамках исследования соотношений показателей повышения эффективности и показателей внутреннего воспроизводства основных фондов должен иметь место дифференцированный анализ отдельных мероприятий по интенсификации производства. Логические связи на практике часто перекрываются другими факторами.

2. Научно-технический прогресс и капитальные вложения

Эффективная организация всего комплекса воспроизводства основных фондов наряду с анализом внутренних отношений требует определения места этих процессов на разных уровнях народного хозяйства. При организации воспроизводства основных фондов учитываются внешние факторы, которые влияют на внутренние закономерности оборота основных фондов особенно через развитие потребностей, их удовлетворения и требования ускоренного научно-технического прогресса.

Особое значение научно-технического прогресса проявляется в том, что он стал важнейшим фактором интенсификации воспроизводства во всех социалистических странах. Его ускоренное развитие гарантирует высокие темпы повышения производительности труда, постоянное улучшение соотношения между затратами и результатом.

Научно-технические мероприятия могут воздействовать, во-первых, на организацию производства, во-вторых, на технологии производства, в-третьих, на выпуск продукции. Отношение отдельных мероприятий по техническому прогрессу к одному из этих трех моментов возможно только тогда, когда выделяется типичное в этих мероприятиях при абстрагировании от менее типичных моментов.

Воздействие этих направлений научно-технического прогресса проявляется по-разному на разных социалистических предприятиях, комбинатах. Это определяется различным влиянием взаимодействующих факторов в разных производственных единицах народного хозяйства: различной динамикой этих факторов внутри структурных единиц народного хозяйства. Поэтому не может быть дана общая схема количественных отношений этих факторов, пригодная для вариантов хозяйствования на всех уровнях народного хозяйства.

Мероприятия научно-технического прогресса влияют на все формы воспроизводства основных фондов. В этом отношении управление и планирование воспроизводства основных фондов в своей основе следует рассматривать в связи с внедрением:

- новых или улучшенных изделий (прогресс в области потребительской стоимости);
- новых или улучшенных технологических процессов и принципов обработки (технологический прогресс);
- новых предметов труда (сырья, полуфабрикатов).

Как правило, осуществление мероприятий научно-технического прогресса требует определенных затрат, при этом объем капиталовложений для различных направлений различен. Только отдельные мероприятия по совершенствованию организации производства могут осуществляться и без капиталовложений. Поэтому государственная политика капиталовложений является решающей при реализации указанных направлений научно-технического прогресса.

Мероприятия научно-технического прогресса начинаются с научных исследований и кончаются их практическим внедрением в

производство. Особенность научно-технического прогресса состоит в том, что затраты осуществляются значительно раньше, чем проявляется их результат. Это обстоятельство имеет особое значение при расчете эффективности внедрения для отдельного мероприятия: расчет такой эффективности исключительно в рамках одного предприятия недостаточен; подход должен быть народнохозяйственным. Влияние научно-технического прогресса в рамках предприятия проявляется неравномерно, так как отдельные мероприятия оказывают разное влияние на итог производства и во времени не всегда действуют непрерывно. В рамках народного хозяйства возможна взаимная компенсация прерывистого действия мероприятий, тем самым, общим итогом может быть непрерывность прогресса производства.

Особая роль капиталовложений в осуществление научно-технического прогресса требует анализа соотношения соответствующих затрат и результатов. По нашему мнению, общий объем капиталовложений с учетом разных мотивов капиталовложений - может быть фиксирован следующим образом:

$$I_0 = I_B + I_{II} + I_U + I_{PM} + I_{УТЖ}$$

I_B - капиталовложения для возмещения выбывших основных средств

I_{II} - капиталовложения для переоборудования

I_U - капиталовложения для частичного улучшения

I_{PM} - капиталовложения для увеличения мощностей

$I_{УТЖ}$ - капиталовложения для улучшения условий труда и жизни

Необходимый объем капиталовложений для замены (I_B) может быть установлен исходя из вышеуказанной формулы - в границах $0,5 B \leq I_B \leq B$.

Динамика капиталовложений, превышающих объем I_B (особенно I_U и I_{II}) существенно зависит от мотивации капиталовложений т.е. от необходимых капиталовложений для обеспечения прогресса

са изделий или технологического прогресса.

Для осуществления научно-технического прогресса необходимы затраты разных объемов, ибо только в этом случае гарантируется непрерывность процесса воспроизводства.

Затраты на улучшение - это однократные затраты, которые необходимы для совершенствования изделий, элементов технологического процесса. Они осуществляются, как правило, в течение текущей серии и не приводят к существенному росту производительности труда. Условия производства в основном остаются неизменными.

Затраты по переоборудованию, - это те однократные затраты, которые служат внедрению качественно новых изделий и тем самым - качественно новой технологии; они ведут к существенному повышению производительности труда в ограниченных временных рамках. Условия производства существенно меняются.

Оба вида затрат могут выступать как однократные и как текущие. К однократным затратам по перестройке производства относятся:

- затраты на исследование и развитие;
- затраты на повышение квалификации работников (переквалификация и обучение);
- затраты на внедрение мероприятий;
- затраты на решение территориальных задач (связи с мероприятиями научно-технического прогресса).

Каково соотношение между отдельными группами затрат, особенно соотношение затрат для исследований и развития к затратам по капиталовложениям?

В 1965 году соотношение между затратами на исследования и развитие к капиталовложениям в народном хозяйстве ГДР были I:II, в 1970 году - I:8 и в 1975 I:6. Очевидно, это соотношение изменяется в пользу затрат на исследование и развитие.

Разграничение инвестиционных затрат по отдельным вышеупомянутым направлениям практически трудно осуществить, ибо разные виды затрат переплетаются и их не всегда можно отнес-

ти к решению определенной задачи. Например, производство новых или улучшенных изделий часто связано с осуществлением мероприятий, направленных на снижение себестоимости и улучшение условий труда и жизни.

На одном из предприятий тяжелого машиностроения с преимущественно единичным производством длительное время мотивы капиталовложений длительное время были определены по основным направлениям их использования; конкретный размер капиталовложений - в соответствии со своей целевой функцией - относился к одному или по частям к нескольким мотивам:

- Мотив 1 - снижение себестоимости;
- Мотив 2 - увеличение объема производства;
- Мотив 3 - обеспечение производства более совершенных изделий;
- Мотив 4 - улучшение условий труда и быта, охрана окружающей среды.

Таблица I

Мотивы капиталовложений в области основных средств на одном из предприятий тяжелого машиностроения с единичным производством (в %)

t	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мотив 1	-	18	45	44	34	34	38	33	15	31
Мотив 2	-	13	34	35	47	49	44	45	28	44
Мотив 3	около 90	63	-	1	-	-	-	-	44	-
Мотив 4	-	6	21	20	19	17	18	22	13	25

Соотношения, приведенные в таблице, дают возможность выявить ряд тенденций, которые имеют место в течение оборота одного изделия, который, как правило, длится 6-7 лет.

Исходя из мотива З. (обеспечение производства более совершенной продукцией) можно установить, что удельный вес этих вложений снижается:

- 0 - около 90%,
- I - 63%,
- 8 - 44%.

Снижающийся удельный вес капиталовложений на основе мотива З с одной стороны является экономически обоснованным и необходимым, так как не всегда освоение выпуска изделий с совершенно новым качеством связано со строительством новых объектов.

С другой стороны, следует, что капиталовложения все больше становятся узловым пунктом соединения технологического прогресса с воспроизводством основных фондов. Исследования, сделанные на другом предприятии тяжелого машиностроения с широким ассортиментом изделий, подтверждают в принципе вышесказанное.

Таблица 2

Удельный вес групп мероприятий в общем количестве мероприятий научно-технического прогресса на предприятии тяжелого машиностроения с широким ассортиментом изделий (в %)

М е р о п р и я т и я							
Совершенствование продукции	Развитие применяемых средств труда	Изменение в технологии	Собственное мировые предприятия	Экономия рабочей силы	Предложения новаторов	НОТ	Замечания мастеров
10,44	15,65	35,65	18,70	1,30	14,35	1,30	2,61

Таблица показывает, что большинство мероприятий на этом предприятии направлено на изменение в технологии. Это во многом зависит от вида продукции. Совместное совершенствование технологии и изделий имеет наибольший удельный вес среди вышеназван-

ных мероприятий. Анализ как характера мероприятий научно-технического прогресса, так и соответствующих направлений по капиталовложениям имеет важное значение для хозяйствования: представляется возможным лучше подготовить будущие мероприятия научно-технического прогресса.

Следует обратить внимание на то, что оборудование должно иметь такую конструктивно-функциональную подвижность, которая делает возможным переход на новые и более совершенные технологические процессы (внутренняя подвижность), к выпуску новых, т.е. более совершенных изделий (внешняя подвижность).

Все вышесказанное обосновывает вывод о том, что мероприятия научно-технического прогресса должны комплексно оцениваться по отношению результатов и затрат.

Мало обоснованно рассмотреть один полезный эффект от капиталовложений; преимущество имеет комплексный анализ полезного эффекта мероприятий научно-технического прогресса, включая все к этому относящиеся затраты и все полученные результаты.

Необходимо раскрыть и определить как общие однократные затраты при мероприятиях по технической перестройке производства, так и влияние на итоги этой перестройки текущих затрат. Определение этих показателей связано с решением ряда сложных проблем. Так, например, результаты можно выразить как в форме товарной продукции, так и в форме прибыли. В наших расчетах мы применяем обе эти формы (в данной статье дается только формула с использованием показателя товарной продукции)

$$(10) \quad \Pi_{\text{э}} = \frac{T_1 - T_0}{\sum \Pi_{\text{ж}} e + i_0} \quad e \geq E,$$

где $\Pi_{\text{э}}$ - эффект перестройки;

T_0 - товарная продукция одного года при применении старой технологии, производстве старых изделий;

T_1 - товарная продукция одного года при применении новой технологии, производстве новых изделий;

- ЭП - однократные затраты по перестройке;
- е - коэффициент (обратная связь) для сравнения однократных и текущих затрат
- Е - нормативный коэффициент эффективности (в ГДР нормативный срок окупаемости $0,2 = 5$ лет, в СССР $0,15 = 5,8$ года);
- ИС - снижение или повышение себестоимости (год полного влияния новой технологии или новых изделий к году полного влияния старой технологии).

С этим принципом связан ряд проблем. К ним относятся: выявление эффектов перестройки на предприятиях, где производится несколько изделий; предварительное определение результатов и затрат для мероприятий, которые должны еще быть осуществлены; выделение из массы мероприятий мероприятий научно-технического прогресса.

Преимущество такого подхода состоит в том, что создается возможность проведения мероприятий и комплексной оценки их полезного эффекта.

СОДЕРЖАНИЕ

✓ 1. Либерман Г. Оценка деятельности - составная часть хозяйственного механизма	3
2. Григорьева С. Отношение оценки деятельности как категория политической экономии	19
3. Офманис Я. Хозяйственный договор и обеспечение равновыгодности ассортимента продукции	34
✓ 4. Грантынь Г. Чистая продукция и оценка деятельности в промышленности	46
5. Далбинь А. Эффективность социалистического производства как категория политической экономии	64
6. Зиемелис И. Оценка эффективности деятельности производственных объединений в промышленности Латвийской ССР	82
✓ 7. Грантынь Г. Оценка выполнения пятилетнего плана и динамика источников средств материального стимулирования в промышленности Латвийской ССР	103

8. Диманс С. Критерий и оценка хозяйственной эффективности основных производственных фондов 119
9. Калнина Л., Либсман Г. Изменение тарифных условий и повышение стимулирующей роли выплат из фонда заработной платы 132
Х. 1204.
10. Акерман В., Брандт Г., Хардер М. Оборот основных фондов и эффективность производства 141