

Кошкин В. И., Гайдар Е. Т.

Совершенствование показателей оценки конечных результатов хозрасчетной деятельности предприятия

В статье рассматриваются проблемы совершенствования системы показателей оценки деятельности предприятий и объединений в промышленности в свете Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Авторы предлагают поэтапный подход к комплексному совершенствованию системы оценочных показателей. Подробно раскрываются условия применения показателей чистой продукции и товарной продукции в сопоставимых ценах. Анализируются результаты эксперимента по совершенствованию систем оценки работы предприятий и производственных объединений (ПО) в ряде отраслей промышленности.

Система планово-оценочных показателей является центральным звеном в механизме хозяйственного расчета предприятий и производственных объединений. От уровня и качества построения этой системы решающим образом зависит эффективность реализации всех принципов хозрасчета.

В комплексе мер, предусматриваемых Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на эффективность, производство и качество работы», одной из важнейших является переход к оценке деятельности промышленных предприятий и производственных объединений по чистой продукции и выполнению плана поставок продукции и номенклатуре (ассортименте) в соответствии с договорами и заказ-нарядами¹.

Применявшиеся ранее показатели объема реализации продукции и производительности труда, исчисляемой по валовой продукции, заинтересовывали предприятия в увеличении материалоемкости продукции, делали невыгодными их усилия по экономии сырья и материалов, в значительной мере усиливали дефицитность продукции производственно-технического назначения.

В условиях создания объединений недостатки этих показателей проявились особенно четко. Если исключить из объема реализации продукции ПО внутриобъединенческий оборот, то одна и та же продукция в одном случае будет

¹ См.: Экономическая газета, 1979. № 32.

включаться в объем реализации (если она отпускается на сторону), а в другом – не будет (если отпускается предприятиям своего объединения). Следовательно, отпуск на сторону будет выгоднее для объединения с точки зрения выполнения плана по показателю объема реализации. При этом сдерживаются внутриобъединенческие специализация и кооперация, тесно связанные с ростом внутриобъединенческого оборота. Вместе с тем включение продукции, реализуемой предприятиям своего объединения, в общий объем реализации может создать возможности для негативных явлений: фиктивных поставок, неэффективной кооперации.

Как известно, с 1978 г. при премировании руководящих работников, инженерно-технических работников и служащих предприятий и ПО, при подведении итогов социалистического соревнования, установлении размеров фондов экономического стимулирования (ФЭС), объем реализации продукции определяется с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции. Эта мера способствует большему учету интересов потребителя, уменьшению ассортиментных сдвигов, приводящих к срыву обязательств по поставкам. В этой связи высказывалось мнение, что подобный порядок учета выполнения плана поставок нейтрализует отрицательные стороны показателя объема реализации продукции. Так, П. Н. Крылов пишет: «Показатель реализованной продукции подвержен влиянию ассортиментных сдвигов, а отсюда – появление выгодной и невыгодной продукции. В последнее время, однако, этот недостаток, оказывает все меньшее влияние на результаты работы, так как оценка выполнения плана предприятий по всем видам продукции осуществляется с учетом выполнения хозяйственных договоров»².

Сама идея контроля через систему планово-оценочных показателей и систему договоров поставок за выполнением плана выпуска продукции по всей ее номенклатуре, насчитывающей миллионы конкретных типоразмеров и сортов, весьма плодотворна и своевременна. Но представление, что ее реализация сама по себе может устранить недостатки валовых показателей, является преувеличением. Показатель объема реализации продукции с учетом выполнения договоров поставок не может выполнять функции оценки объема производства и использоваться при расчетах производительности труда. Он может выполнять лишь ту функцию, для которой он предназначается, – функцию контроля за выполнением договорной дисциплины. Это находит отражение в факте, что практически сейчас в качестве оценочного используется показатель процента выполнения договоров поставок, в процессе расчета которого выявляется величина

² Совершенствование механизма хозяйствования в условиях развитого социализма. М.: Экономика, 1975. С. 89.

объема реализации с учетом поставок³. Но использование показателя выполнения договоров поставок вместе с объемом реализации продукции и производительностью труда, рассчитанной по валовой продукции, отнюдь не решает проблемы заинтересованности предприятий в снижении материалоемкости продукции. Потребители промышленной продукции отнюдь не всегда заинтересованы в действенном контроле за ценой на покупаемую продукцию, за уровнем материалоемкости последней – ведь завышение материалоемкости продукции на предприятии-поставщике ведет в свою очередь к завышению материалоемкости на предприятии-потребителе. Новокузнецкий металлургический комбинат, например, поставляет рельсы Днепропетровскому стрелочному заводу. На заводе рельс (одни конец) обжимается на гидравлическом прессе, а затем поставляется Муромскому стрелочному заводу. На последнем из поставляемых в год 900 т металла 300 т идет в металлолом. Чтобы избежать эти потери, Новокузнецкому комбинату нужно лишь разрезать прокат так, чтобы рельсы получались на $\frac{1}{3}$ короче. Но Новокузнецкому комбинату выгоден более длинный рельс: разрезом меньше – тонн больше. Днепропетровский завод, выполняя всего одну операцию, заинтересован в возможности включать в состав реализованной продукции стоимость 900, а не 600 т стали. Муромский завод, таким образом, увеличивает на $\frac{1}{3}$ объем реализации своей продукции⁴.

Конечно, значительная часть продукции поступает потребителю, который не заинтересован в ее удорожании. Но, во-первых, непосредственное удорожание выпускаемой продукции за счет применения более дорогих сырья и материалов – это лишь один из путей завышения показателя реализации. В случаях неэффективной кооперации реальная стоимость конечного продукта возрастает незначительно, в то время как объем реализации продукции удваивается и утраивается. Во-вторых, что не менее существенно, производители, особенно в условиях дефицита продукции, способны навязать потребителям более материалоемкую продукцию еще на стадии заключения договоров о поставках. Так, Харьковский электроаппаратный предложил Гомельскому, Липецкому и Ереванскому станкозаводам заключить договор на новые более тяжелые и дорогие выключатели, так как старые с производства снимаются. Станкозаводы вынуждены были заключить договор, что им было невыгодно, ведь цена на станки не

³ Показатель объема реализации продукции с учетом поставок рассчитывается путем вычитания из планового объема реализации той продукции, которая недопоставлена в соответствии с договорами. В случае перевыполнения плана по объему реализации и выполнения всех поставок в отчете отражается плановая величина объема реализации. Таким образом, выполнение плана по этому показателю всегда меньше или равно 100%.

⁴ См.: Правда, 22 июня 1976 г.

пересматривалась. Более того, станкозаводам по получении новых выключателей пришлось их разбирать и лишние части выбрасывать⁵.

На XXV съезде КПСС было указано: «Управленческая, и прежде всего плановая, деятельность должна быть нацелена на **конечные народнохозяйственные результаты**»⁶. Конечный результат работы социалистического предприятия (ПО) в современных условиях, с одной стороны, – удовлетворение нужд потребителей в конкретной продукции, с другой – участие в создании национального дохода. Попытка оценить конечный результат только через стоимость продукции, произведенной в соответствии с договорами, не дает реальной картины, так как часть ее стоимости создана на других предприятиях и не является конечным результатом работы данного предприятия.

Совершенствование оценки объема производства и повышение договорной дисциплины – это две взаимосвязанные, но различные задачи, и решать их, по нашему мнению, необходимо посредством использования различных показателей. При этом для определения конечного результата с точки зрения удовлетворения потребностей в конкретных видах продукции необходимо использовать показатель процента выполнения договоров поставок. Для характеристики же конечного результата с точки зрения создания национального дохода и расчета производительности труда целесообразно использовать показатель объема чистой продукции.

В настоящее время основной задачей является разработка конкретных путей реализации общих принципов совершенствования хозяйственного механизма, сформулированных в Постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы». Как указывает тов. А. Н. Косыгин: «Эта работа носит творческий характер, и ее осуществление – дело очень ответственное, поскольку от качества методических материалов в значительной степени зависит полное и последовательное осуществление заложенных в постановлении принципов планирования и организации хозяйственного расчета. При разработке методических документов необходимо учитывать особенности отдельных отраслей и обеспечить последовательное применение основных положений постановления в деятельности каждой из них»⁷.

Применительно к совершенствованию системы оценочных показателей основными проблемами являются – определение конкретных форм и границ использования

⁵ См.: Правда, 17 марта и 3 июня 1976 г.

⁶ Материалы XXV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1976. С. 59.

⁷ Косыгин А. Н. Важный этап совершенствования планового управления экономикой. // Коммунист, 1979. №12. С. 28.

показателя чистой продукции и выполнения обязательств по поставкам, а также учет специфики отдельных отраслей в этом отношении.

На выполнение предприятиями (ПО) обязательств по поставкам продукции оказывают значительное влияние решения, принимаемые на уровне всесоюзных промышленных объединений и министерств. Например, Новокузнецкий комбинат сорвал в 1978 г. выполнение ряда договоров и уплатил свыше 6 млн. руб. штрафа вследствие того, что Министерство черной металлургии СССР распорядилось грузить чугун без фондов и нарядов в адрес Западно-Сибирского металлургического завода⁸. Поэтому процент выполнения обязательств по договорам поставок должен быть важнейшим оценочным показателем не только для предприятий (ПО), но и для органов, осуществляющих по отношению к ним функции хозяйственного руководства (ВПО, министерства). Тот факт, что ВПО и министерства договоров поставок не заключают, а следовательно, не могут отвечать за их выполнение (если рассматривать дело с экономической, а не с чисто юридической точки зрения), не опровергает возможности оценивать работу этих органов по показателю процента выполнения обязательств по поставкам подчиненными им предприятиями и объединениями. Ведь деятельность органов, осуществляющих управление предприятиями и объединениями, также должна быть сориентирована на достижение конечных народнохозяйственных результатов.

Наиболее точным выражением конечных результатов деятельности предприятий с точки зрения создания стоимости является объем фактической чистой продукции.

Серьезным препятствием в использовании этого показателя является значительное влияние на показатель фактической чистой продукции диспропорций в системе цен. Как отмечает, например, П. Хромов, «при значительном разном в рентабельности изделий этот показатель может найти применение лишь после дальнейшего совершенствования ценообразования и внесения изменений в практику учета, в частности выделения материальных затрат в комплексных статьях»⁹.

Если одни экономисты указывали на необходимость сохранить в связи с наличием диспропорций в ценообразовании ныне действующую систему оценочных показателей¹⁰, то другие отстаивали альтернативные пути совершенствования системы показателей, предусматривающие сохранение действующей системы ценообразования.

Критика показателя фактической чистой продукции сторонниками сохранения валовых показателей не может быть признана убедительной. Действительно,

⁸ Социалистический труд, 1978. № 9. С. 76.

⁹ Вопросы экономики, 1976. №5. С. 127.

¹⁰ См. например: Хромов П. «О чистой продукции и других показателях производительности труда. // Вопросы экономики, 1976. №5; Барнгольц М. П., Чернина Т. Б. Пути совершенствования показателей оценки объема производства. // Деньги и кредит, 1978. №4.

разновыгодность выпускаемой продукции, связанная с ее различной рентабельностью, не ослабляется, а усиливается введением в показатель перенесенной стоимости, ведь в этом случае мы, естественно, должны сравнивать не отношение

$$\frac{m}{c + v + m} \text{ к } \frac{m}{v + m},$$

где c – материальные затраты;

v – затраты на заработную плату;

m – прибыль,

что подчас делается с целью доказательства увеличения разновыгодности продукции при переходе к показателю чистой продукции¹¹, а,

$$\frac{c + v + m}{v} \text{ к } \frac{v + m}{v}.$$

Валовые показатели неспособны устранить незаинтересованность предприятий в выпуске новой, эффективной техники, более того, они сами становятся тормозом внедрения подобной техники, если, как это часто бывает, материальные затраты на ее производство меньше, чем заменяемой.

Попытки разрешить проблемы, связанные с недостатками как действующей системы показателей, так и системы, основанной на применении показателя чистой продукции, привели к появлению двух альтернативных концепций. Сторонники первой акцентируют внимание на обеспечении равновыгодности выпускаемой продукции, сторонники второй стремятся увязать выгодность продукции для предприятий с ее народнохозяйственной эффективностью.

В связи с определенными сложностями учета фактической чистой продукции в ходе эксперимента, начавшегося в 1973 г. на ряде предприятий, применялся показатель нормативно-чистой продукции. Норматив, построенный с учетом индивидуальной прибыли, т. е. получаемой по каждому изделию, является, по сути дела, лишь учетным средством, и качество его применения определяется мерой соответствия полученного при его использовании результата фактической чистой продукции. Однако норматив, если он применяется для оценки деятельности предприятий, контроля за расходом фонда заработной платы и т. д., является в определенной степени «параллельной» ценой на данный вид продукции. Поэтому вполне естественно еще до начала эксперимента возникла идея устранить некоторые недостатки системы ценообразования, особенно ярко проявляющиеся в разной рентабельности продукции, при помощи изменения структуры

¹¹ Барнгольц М. П. Недостатки показателя производительности труда, исчисляемого на базе чистой продукции. // Вопросы экономики, 1976. №6. С. 112.

норматива. При этом предполагалось при утверждении норматива включать в него не фактическую прибыль, приносимую данным изделием на момент разработки норматива, а усредненную: таким образом, норматив получался умножением норматива заработной платы на коэффициент, равный отношению суммы прибыли к сумме нормативной заработной платы. В этом случае на момент разработки норматива по всей выпускаемой продукции отношение норматива чистой продукции к нормативной заработной плате постоянно, а, следовательно, вся продукция будет примерно равновыгодна производителям. Ясно, что умножение нормативной заработной платы на постоянный коэффициент не изменяет ее динамики и применяемый в этой форме показатель нормативной чистой продукции будет эквивалентен показателю чистой продукции без прибыли.

Впервые эта система была использована на группе предприятий судостроительной промышленности, а в последнее время круг использующих данный показатель предприятий значительно расширился. По свидетельству Г. Я. Кипермана, «практические работники все более склоняются к последнему варианту, так как из-за особенностей нашего ценообразования различия в рентабельности отдельных изделий в значительной степени объясняются влиянием факторов, не связанных с работой предприятий»¹².

Но использование нормативно-чистой продукции отнюдь не снимает проблемы разновыгодности выпускаемой предприятием продукции. Ведь сохранение заинтересованности предприятий в прибыли является непременным условием хозяйственного расчета. Следовательно, сохраняются и различия в выгоды продукции с точки зрения приносимой ею прибыли. К тому же равновыгодность выпускаемой продукции, естественно, не создает достаточных стимулов для освоения производства новой техники и повышения качества продукции.

Если деятельность предприятия (ПО) оценивается по нормативной чистой продукции эти нормативы должны быть утверждены органом, осуществляющим по отношению к данному предприятию функцию хозяйственного руководства. При этом по-прежнему сохраняется необходимость утверждать оптовые цены на реализуемую продукцию. Даже если предположить, что на каждое выпускаемое в промышленности изделие должен действовать один норматив чистой продукции, объем работ по разработке цен и нормативов практически удваивается. Но в этом случае разработку цены и норматива можно вести параллельно, включая норматив в утверждаемый прейскурант, как это и предусмотрено.

¹² ЭКО, 1976, № 5. С. 56.

Посмотрим, как обосновывается предположение о единственности норматива чистой продукции для каждого изделия. «По нашему мнению, стоимость товара во всех отношениях отражает средние общественные условия его производства: и средний уровень техники и технологии, и средний уровень концентрации и специализации производства и т. д. А при таких средних условиях не только затраты совокупного труда, овеществленного в товаре, являются общественно необходимыми, но и затраты только живого или только овеществленного труда также являются общественно необходимыми. ... Следовательно, при определении норматива чистой продукции нужно вычитать из оптовой цены не индивидуальные материальные затраты, характерные для отдельного предприятия, а средние по группе или отрасли»¹³.

Однако что означает, например, «средний уровень технологии» применительно к производству электроэнергии на ГЭС, ТЭЦ и АЭС? Разумеется, и в данном случае можно выявить среднюю долю живого и овеществленного труда в стоимости электроэнергии. Неясно другое: как эта средняя доля будет связана с процессом создания стоимости на предприятиях? Если затраты труда на производство 1 кВт/ч электроэнергии будут равны общественно необходимым, а доля переносимой стоимости меньше (больше) средней, то, несмотря на это, индивидуальная стоимость будет, разумеется, совпадать с общественной. Деление же стоимости продукции на вновь созданную и перенесенную будет определяться индивидуальными особенностями данного производства (стоимостью потребленных средств производства) и никак не будет связано со средними по отраслям условиями.

Установление нормативов на основе средней отраслевой нормативной заработной платы по изделию отнюдь не поведет к равновыгодности всей выпускаемой продукции. В соответствии с требованиями оптимальной концентрации и размещения производства индивидуальные затраты живого труда закономерно отклоняются от средних по отраслям в связи с различием в доле кооперированных поставок. Предприятию (ПО) будет невыгодно производить для себя полуфабрикаты, так как их поставка по кооперации при получении таких же деталей от другого предприятия для производства конечной продукции позволит существенно повысить объем нормативно-чистой продукции. Крупное предприятие по производству автомобилей, например, окажется в невыгодных с точки зрения данного показателя условиях по сравнению с небольшим заводом, занимающимся исключительно сборкой тех же автомобилей, ведь норматив заработной платы на один автомобиль определяется исходя из средних условий и будет меньше

¹³ Киперман Г. Я. Экономические показатели промышленных предприятий и объединений. М.: Статистика, 1974. С. 140.

фактических затрат на крупном предприятии, производящем для себя значительную часть полуфабрикатов, и больше – на сборочном заводе.

Но даже решение проблемы разработки нормативов на основе нормативной заработной платы на конкретном предприятии, производящем данную продукцию, устраняет разновыгодность продукции лишь на момент установления норматива (и то при условии, если он установлен точно). В дальнейшем предприятию становится выгодной неэффективная кооперация (продукция все равно засчитывается по установленному нормативу), а в связи с неравномерным развитием кооперации и снижением фактических затрат труда изделия снова становятся разновыгодными. Главное же в том, что задача разработки подобных нормативов индивидуально для каждого предприятия по всей промышленности практически крайне сложна. Но если эта задача и будет решена, то вряд ли нормативы окажутся более обоснованными, чем действующая система цен, критика недостатков которой и является основой предложений о разработке подобных нормативов. Ведь если при контроле за ценами можно рассчитывать на активную роль потребителей продукции в процессе установления цены и ее использования, то норматив чистой продукции безразличен для потребителя.

Проблематична и возможность эффективного межведомственного контроля за уровнем подобных нормативов со стороны органов Госкомитета цен. Если при контроле за ценами можно, помимо данных о фактической себестоимости производимой (осваиваемой) продукции, опираться на себестоимость аналогичных видов продукции, отличающихся отдельными характеристиками, себестоимость и выходные характеристики заменяемой продукции, параметрические и нормативно-параметрические методы ценообразования, то при разработке нормативов чистой продукции и контроле за ними эти методы будут неприменимы. Ясно например, что нельзя выдвигать требования обязательного снижения норматива чистой продукции на единицу мощности, ведь его величина определяется избранной системой кооперативных связей, фактором весьма динамичным и непосредственно с выходными характеристиками продукции не связанным. Ориентация же исключительно на фактический уровень затрат на заработную плату позволяет предприятиям завышать нормативы за счет завышения этих затрат на момент разработки норматива сверх уровня, определяемого оптимальной системой кооперации, и в последствии существенно снижать фактическую трудоемкость по сравнению с нормативной.

Переход к распределению прибыли пропорционально себестоимости за вычетом прямых материальных затрат позволяет объединить принципы включения прибыли в цену и в норматив чистой продукции. В этих условиях представляется неправомерным

противопоставление нормативов чистой продукции фактической чистой продукции. Ведь если использование фактической чистой продукции без нормативов затруднено запаздыванием данных, то применение нормативов чистой продукции без последующего расчета фактической может привести к появлению противоречий, характерных для усредненных нормативов.

Качественно иной подход к совершенствованию системы показателей, предусматривающий установление непосредственной связи между разновыгодностью продукции для производителей и ее различной народнохозяйственной эффективностью, предлагается группой экономистов, а целях развития экспериментальной отраслевой системы управления научно-техническим прогрессом, применяющейся с 1969 г. в системе Минэлектротехпрома.

Как известно, применение этой системы позволило добиться важных позитивных результатов: значительно возросли народнохозяйственный эффект производства новой техники и удельный вес продукции высшей категории качества, сократилась продолжительность цикла «исследование – производство новой техники». Однако выявился и ряд проблем, связанных с противоречиями в оценке деятельности по внедрению НТП и по общим результатам производственно-хозяйственной деятельности.

В этой связи возникла идея о возможности, сохраняя действующий порядок установления оптовых цен, при определении объема производства предприятий-производителей исходить из цен верхнего предела, включающих народнохозяйственный эффект, получаемый потребителями продукции¹⁴.

Использование непосредственно верхнего предела цены для оценки объема производства продукции высшей категории качества сделало бы показатель объема производства весьма неустойчивым, затруднило бы его межотраслевые сопоставления. К тому же экономическая эффективность производства различных групп электротехнических изделий колебалась в весьма широких пределах, например по осваиваемым трансформаторам и высоковольтной аппаратуре – от 17 до 95%, по крупным электрическим машинам, генераторам, кабелям – от 80 до 400%, по низковольтной аппаратуре от 17 до 375%. Причем если, например, «электрические печи или силовые полупроводниковые преобразователи имеют относительный экономический эффект в 10–20 раз больший, чем силовые трансформаторы или кабели, нельзя сделать вывод о необходимости поощрять в большей мере производство электрических печей»¹⁵.

¹⁴ Астафьев В. Е., Поволоцкий Л. Я., Хайкин В. П. Экономический механизм ускорения научно-технического прогресса. М.: «Экономика», 1977. С. 21–22; Ковалев Ф. С. Стоимостные показатели продукции и производительности труда. // Вопросы экономики, 1977. №8.

¹⁵ Вопросы экономики. 1974. №10. С. 30, 32.

С учетом отмеченных моментов для оценки объема производства предприятия (ПО) был принят механизм, позволяющий, сохраняя в качестве основы определения динамики производства принцип учета народнохозяйственного эффекта производства новой техники, в определенной степени преодолеть указанные недостатки. Министерству, входящим в его состав ВПО, ПО и предприятиям для определения роста объема производства, производительности труда, контроля за расходованием фонда заработной платы утверждается показатель темпов роста объема производства продукции в сопоставимых ценах.

Пользуясь показателями темпов роста, можно влиять на цели и интересы хозяйственных звеньев за счет изменений порядка расчета объема как планового (отчетного) года, так и базисного. Изменение порядка расчета базисного периода и было положено в основу определения темпов роста объема производства продукции с учетом ее народнохозяйственной эффективности.

По каждому изделию высшей категории качества определяется доля экономического эффекта его выпуска в планируемом периоде ($\mathcal{E}_в$). Эта доля учитывается при расчете объема товарной продукции базисного периода:

$$\mathcal{E}_в = \mathcal{E} \times K \times B,$$

где \mathcal{E} – экономический эффект производства и использования единицы нового изделия; K – коэффициент определения доли экономического эффекта, дифференцированный по группам изделий; B – выпуск изделия в планируемом периоде.

Для определения товарной продукции базисного года, учитывающей эффективность новой продукции $O_{нб}$, долю экономического эффекта выпуска новых изделий суммируют по всем изделиям, а затем полученную сумму ($\Sigma \mathcal{E}_в$) исключают из объема товарной продукции базисного года. Расчет производится по формуле

$$O_{нб} = O_{б} - \Sigma \mathcal{E}_в,$$

где $O_{нб}$ – объем товарной продукции базисного года в сопоставимых ценах, исчисленный по методологии планируемого года.

Темп роста (I_o) объема товарной продукции планируемого (отчетного) года (O) по отношению к базисному году определяется как $I_o = \frac{O}{O_{нб}} \times 100\%$. В случае отклонений фактического выпуска изделий, включенных в перечень продукции, в связи с выпуском которой производится пересчет продукции базисного года, в объем производства продукции базисного периода вносятся необходимые уточнения.

Чем больше доля экономического эффекта, учитываемого при корректировке, тем меньше объем производства продукции базисного периода в сопоставимых ценах и тем, следовательно, выше темпы роста объема производства и производительности труда.

Система, основанная на измерении темпов роста объема производства в сопоставимых ценах, позволяет реально, через систему оценочных и фондообразующих показателей заинтересовать предприятия (ПО) в выпуске высокоэффективной новой техники. Измерение темпов роста объема производства в сопоставимых ценах позволяет увязать систему управления планирования и стимулирования технического прогресса с общей системой управления, планирования и экономического стимулирования производственно-хозяйственной деятельности. Кроме того, установлено, что при использовании в производстве относительно более дешевых материалов и заменителей и более производительных методов обработки (без ухудшения качества продукции) или при выпуске новой, более дешевой продукции, которая по своим технико-экономическим параметрам и качеству равноценна (или превышает) заменяемой продукции, оптовые цены на эту продукцию определяются с учетом сохранения размера прибыли от реализации ранее выпускавшейся продукции, но не ниже норматива рентабельности. При этом при определении объемов производства до конца пятилетки или до общего пересмотра оптовых цен в отрасли применяются оптовые цены заменяемой продукции.

При применении системы, основанной на расчете объема производства и производительности труда в сопоставимых ценах, возникает ряд проблем. Так, резко возрастает влияние на показатели объема производства аттестации продукции по категориям качества, ведь пересчет производится лишь по продукции высшей категории качества. Само по себе это логично: говорить о народнохозяйственном эффекте производства продукции, не отнесенной к высшей категории качества, сложно. Но при этом значительно усиливаются колебания в темпах роста производства продукции, особенно по предприятиям со сравнительно узкой номенклатурой выпуска.

Применение дифференцированных коэффициентов учета эффекта заменяемой продукции существенно сглаживает, но не устраняет полностью противоречий, связанных с различием реальных возможностей повышения эффективности, зависимостью показателей от параметров заменяемого изделия. Ведь из того, что изделие A_2 эффективнее, чем A_1 в K_1 раз, а изделие B_2 эффективнее изделия B_1 в K_2 раз, причем $K_1 > K_2$, отнюдь не следует, что производство изделия A_2 , для общества эффективнее, чем B_2 .

В условиях сохранения действующей системы цен и образования фондов экономического стимулирования предприятий (ПО) из фактической прибыли создается

система двойных стимулов: одна основана на сопоставимых ценах, вторая – на действующих, и то, что продукция, наиболее выгодная ПО (предприятию) с точки зрения сочетания сопоставимых и фактических цен, будет наиболее выгодна обществу, отнюдь не гарантировано.

Сопоставимые цены являются часто учетным механизмом – потребителей интересуют фактические цены. В этой ситуации необходим жесткий контроль со стороны межотраслевых органов за определением народнохозяйственного эффекта, учитываемого при пересчете базы. В условиях, когда отрасль заинтересована в максимизации признанного эффекта, а потребители – в снижении фактической цены, возможно в определенных пределах завышение эффекта при занижении фактической цены, причем выигрывают потребители и поставщики, а в ущерб остается общество.

Применение оптовых цен плана на заменяемую продукцию в случае снижения материалоемкости позволяет ослабить незаинтересованность в увеличении производства и реализации наиболее материалоемких видов продукции. В связи с этим более целесообразно исчисление чистой продукции в сопоставимых ценах.

Несмотря на все указанные недостатки, экспериментальная проверка предлагаемой системы была бы очень полезна для решения принципиальной народнохозяйственной задачи более тесной увязки системы оценочных показателей с потребительскими свойствами продукта, его эффективностью.

Недостатком рассмотренных схем совершенствования системы показателей (на основе нормативно-чистой продукции с усредненной прибылью и на основе сопоставимых цен) является их отрыв от реальной системы цен, наличие двойных цен в народном хозяйстве, что ведет к серьезным противоречиям в функционировании хозяйственного механизма.

Ясно, что комплексное совершенствование хозяйственного механизма и системы показателей в том числе должно строиться не на основе создания второй системы цен, а на базе совершенствования действующей с тем, чтобы цены отражали реальную эффективность производимой продукции.

В связи с этим сторонники перестройки хозяйственного механизма на основе доведения до предприятий нормативов платы за ресурсы, расходования фонда заработной платы и распределения чистой прибыли, возможной, естественно, лишь при условии существования цен, отражающих реальную эффективность применяемой продукции,

предлагают устанавливать цены на новую продукцию на уровне верхнего предела, а затем снижать ее по мере увеличения производства этой продукции и снижения затрат на нее¹⁶.

Если бы народнохозяйственный эффект, включаемый в цену на новую продукцию, был вполне реальной величиной, то подобное предложение позволяло бы получить все преимущества варианта Минэлектротехпрома без его недостатков. Дело, однако, в том, что в данном случае речь идет о расчетном эффекте, а не об эффекте, реально получаемом потребителем, учесть который, как правило, невозможно. Между тем даже сейчас, несмотря на то, что цена на новую технику учитывает не весь народнохозяйственный эффект, рост цен на новое оборудование часто значительно превышает его фактический эффект (см. таблицу)¹⁷.

Ряд экономистов, стоящих на аналогичных позициях, возлагают надежды на увеличение роли спроса и предложения в процессе планового ценообразования¹⁸, так как предприятия-потребители вполне способны определить не расчетный, а реальный хозрасчетный эффект применения новой техники, и в этом случае цена устанавливается первоначально на уровне верхнего предела, а затем, по мере насыщения спроса на новую продукцию, будет понижаться, однако таким образом, чтобы спрос и предложение оставались сбалансированными¹⁹.

Старое оборудование		Новое оборудование		Соотношение балансовой стоимости нового и старого оборудования	Производительность нового оборудования
модель	балансовая стоимость	модель	балансовая стоимость		
514 (АГЦ)	2,0	ОНО-50	13,9	695	107
СС-27 (ДМЦ-1)	3,6	МФ2	27,9	774	143
116 (ДМЦ-1)	15,2	7А621	50	329	110
Д. Барна (ДМЦ-1)	2,7	1П734	14,3	529	113
53,1 ЦПМ	4,9	5230	449	906	118

Но в условиях, когда хозрасчетная эффективность продукции и для потребителей, и для производителей в значительной степени определялась воздействием, которое она оказывала на валовые показатели, когда дефицитность продукции производственно-технического назначения усиливалась заинтересованностью потребителей в росте

¹⁶ См., например: Вааг Л. А. Хозяйственный механизм: комплексный подход. // ЭКО, 1977. №4.

¹⁷ Попов А. И. Производительному оборудованию – высокую нагрузку. // «ЭКО», 1976. № 5.

¹⁸ См.: Волконский В. А. Экономические интересы в хозяйственном механизме. // «ЭКО», 1977, № 1. С. 30.

¹⁹ См. Петраков Н. Я. Некоторые аспекты дискуссии об экономических методах хозяйствования. М.: «Экономика», 1966. С. 99, 100.

материалоемкости, спрос и предложение вряд ли являлись надежными ориентирами в ценообразовании.

Таким образом, с одной стороны, невозможно было перейти к системе, основанной на доведении предприятиям помимо показателей плана по номенклатуре лишь нормативов платы за ресурсы и распределения чистой прибыли без коренного совершенствования системы ценообразования и ликвидировать недостатки действующей системы цен без отказа от использования валовых показателей – с другой. Представление же о возможности одновременного повсеместного перехода к использованию чистой прибыли и гибких цен в условиях огромных масштабов советской экономики явно нереалистично.

Переход от использования показателей объема реализации продукции и производительности труда, исчисленной по валовой продукции, к системе, основанной на использовании показателей процента выполнения обязательств по поставкам и нормативной чистой продукции с последующей корректировкой ее до уровня фактической, существенно улучшит функционирование хозяйственного механизма, так как недостатки ценообразования не будут усугубляться недостатками валовых показателей, стимулирующих повышение материалоемкости.

Практическое применение показателя объема фактической и чистой продукции осложняется запаздыванием данных, связанным с невозможностью рассчитать его величину до получения отчетных калькуляций себестоимости. Сама по себе невозможность рассчитать объем фактической чистой продукции не является непреодолимым препятствием для использования этого показателя – для оценки деятельности уже давно используются показатели прибыли, рентабельности, себестоимости, величина которых также становится известна лишь в середине месяца, следующего за отчетным. Другое дело, что показатели объема производства традиционно использовались для оперативного контроля за ходом производственного процесса.

С точки зрения оперативного контроля за производственной деятельностью можно выделить две основных функции, которые ранее выполнялись валовыми показателями. Во-первых, контроль своевременного поступления продукции в народнохозяйственный оборот. Однако выполнение предприятиями плана по объемным стоимостным показателям еще не означает своевременного и качественного удовлетворения потребностей их контрагентов. Эта функция в настоящее время наиболее эффективно выполняется показателем поставок продукции потребителям в соответствии с заключенными договорами (заказами), который характеризуют, при соответствующей организации учета на любой момент времени, выполнение предприятием (ПО) своих

обязательств перед потребителями. Во-вторых, оперативный контроль за производственной деятельностью предприятий и объединений со стороны их собственного руководства. Эту функцию, по нашему мнению, могут успешно выполнять нормативы чистой продукции с индивидуальной рентабельностью, которые должны разрабатываться непосредственно на предприятиях и объединениях. При использовании показателей нормативной чистой продукции не для оценки конечных результатов деятельности, а для внутреннего оперативного контроля, своевременного получения приближенных данных о динамике фактической чистой продукции, предприятия и объединения будут объективно заинтересованы не в завышении нормативов, а в их наиболее точном соответствии фактической чистой продукции.

В связи с тем, что и при оценке хозрасчетной деятельности предприятий (ПО) по показателю чистой продукции не снимается проблема разнорентабельности продукции, причем возможны ситуации, при которых наиболее рентабельной является давно освоенная. Постановлением предусматривается использование в качестве важнейшего оценочного и фондообразующего показателя удельного веса продукции высшей категории качества, а также в целях контроля за использованием производственных фондов с учетом специфики отраслей – показателей рентабельности, фондоотдачи, коэффициента сменности.

Множественность оценочных и фондообразующих показателей может привести к определенным противоречиям. Как отмечает Н. П. Федоренко, «особую опасность представляет тот факт, что возможно рассогласование критериев деятельности, т. е. улучшение одних показателей за счет ухудшения других, не менее важных»²⁰. Так, например, капитальные вложения с отдачей ниже достигнутой по предприятию рентабельности могут оказаться для предприятия выгодными, если они обеспечивают рост объема производства, повышение производительности труда, удельного веса продукции высшей категории качества, ведь последние показатели никак не связаны с эффективностью использования фондов.

В условиях применения нескольких оценочных и фондообразующим показателей, отражающих различные стороны деятельности предприятий (ПО), подобные противоречия можно лишь ослабить (например, путем использования для определения объема производства продукции и уровня производительности труда, показателя чистой продукции за вычетом произведения стоимости фондов на нормативный коэффициент эффективности²¹ или платы за фонды), но не устранить полностью. Ведь из удельного

²⁰ Федоренко Н. П. Оптимизация экономики. М.: «Наука», 1977. С. 246.

²¹ Это предлагает, например, Н. П. Федоренко. См.: Федоренко Н. П. Механизм экономического

веса продукции высшей категории качества, например, плату за фонды вычесть, естественно, невозможно, как и соизмерить этот показатель с динамикой производительности труда. Именно на эти реальные противоречия ряда оценочных и фондообразующих показателей указывают сторонники перехода к системе, основанной на применении показателя чистой прибыли²². Но лишь предусмотренный Постановлением отказ от использования валовых показателей в качестве оценочных и фондообразующих, переход к системе, основанной на применении показателей чистой продукции и выполнения договоров поставок, создает реальную основу для дальнейшего совершенствования планового ценообразования в направлении его большей гибкости, для контроля за выполнением плана по развернутому ассортименту и уровнем цен. Ведь в этом случае, во-первых, предприятия-потребители не будут заинтересованы в производстве наиболее материалоемкой продукции, во-вторых, на этой основе создается реальная возможность преодоления дефицитности продукции производственно-технического назначения. Совершенствование ценообразования в свою очередь создает основу для дальнейшего совершенствования системы оценочных показателей, для перехода к системе, основанной на нормативном распределении чистой прибыли.

Однако, учитывая крайнюю сложность решения проблем совершенствования ценообразования, в ближайшее время наряду с системой, основанной на использовании показателя чистой продукции, для отраслей, производящих широкую номенклатуру продукции, совершенствование выходных параметров которой оказывает существенное влияние на научно-технический прогресс в народном хозяйстве, будет правомерно использование системы, основанной на применении товарной продукции в сопоставимых ценах (с включением народнохозяйственного эффекта), а по мере ее отработки – чистой продукции в сопоставимых ценах.

стимулирования. М.: «Мысль», 1973.

²² См., например: Бунич П. Г. Хозрасчет и повышение эффективности научно-технического прогресса.// Вопросы экономики, 1977. № 6. С. 103–105.