

Д.С. Моляков

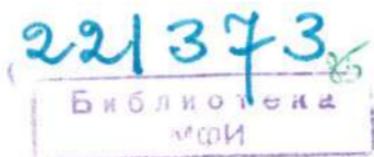
ПРИБЫЛЬ

**И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ**



Д. С. Моляков

ПРИБЫЛЬ
И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ



Издательство „Финансы”
Москва-1967

В монографии исследуются вопросы прибыли и рентабельности промышленного предприятия. Рассматриваются разные точки зрения экономистов на многосторонние проблемы рентабельности социалистической промышленности.

На основе изучения и анализа сводных бухгалтерских и статистических отчетов, показателей бюджетной статистики и других фактических материалов исследуется экономическая природа прибыли и налога с оборота, рассматриваются проблемы хозяйственного расчета и рентабельности, обобщается опыт работы промышленных предприятий, переведенных на новый порядок планирования и материального стимулирования.

В монографии содержатся рекомендации, направленные на совершенствование системы планирования и распределения прибыли, а также рассматриваются пути повышения экономической заинтересованности предприятий в росте рентабельности.

Книга рассчитана на научных работников, преподавателей и студентов вузов, экономистов промышленности, работников финансовых органов и учреждений банков.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ФОРМЫ ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

§ 1. Экономическая природа денежных накоплений в СССР

Денежные накопления обусловлены товарным производством и действием закона стоимости. Только в условиях товарного производства, где существуют товарно-денежные отношения, создаваемый в процессе материального производства прибавочный продукт может принимать форму денежных накоплений. Вот почему исследования экономической природы денежных накоплений в СССР мы начинаем с рассмотрения характера товарного производства при социализме.

Товарное производство и обусловленный им закон стоимости не являются категориями, присущими лишь какому-либо одному способу общественного производства. Товарное производство возникло задолго до капитализма с появлением общественного разделения труда. «Производство товаров и обращение товаров, — писал К. Маркс, — представляют собой явления, свойственные самым разнообразным способам производства, хотя объем и значение их далеко не одинаковы»¹. Развивая это учение К. Маркса, В. И. Ленин обосновал положение об объективной необходимости использования товарного производства при социализме.

Необходимость товарного производства обусловлена совокупностью всей системы социалистических производственных отношений: общественным разделением труда, двумя формами социалистической собственности, характером труда и социалистическим принципом его оплаты.

В. И. Ленин, критикуя теоретические ошибки экономи-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 124.

стов-народников, писал: «Основой товарного хозяйства является общественное разделение труда»¹.

В социалистическом обществе существует различие между трудом умственным и физическим, квалифицированным и неквалифицированным, промышленным и сельскохозяйственным. В связи с этим возникает необходимость сводить этот неодинаковый труд к общему измерителю — абстрактному труду и оценивать его результаты в денежной форме.

Наличие при социализме двух форм общественной собственности — государственной и колхозно-кооперативной — обуславливает наличие товарно-денежных отношений для осуществления экономической связи между государственной промышленностью и кооперированным сельским хозяйством.

В условиях социализма труд еще не является первой жизненной потребностью и распределение предметов потребления осуществляется в зависимости от количества и качества затраченного труда, что связано с денежной оплатой. Необходимость использования при социализме товарно-денежных отношений обусловлена также и главной целью социалистического общества — построение материально-технической базы коммунизма, что требует высоких темпов развития всей нашей экономики. Решение этой важнейшей задачи возможно только с помощью товарного производства, которое в условиях социалистических производственных отношений таит в себе большие возможности быстрого развития производительных сил.

В нашей экономической литературе существование товарного производства при социализме длительное время объясняли наличием двух форм социалистической собственности. Сторонники этой точки зрения считали, что в нашей стране товарно-денежные отношения ограничиваются только отношениями между колхозным производством и государственным сектором. Внутри государственной промышленности производимые изделия уже не являются товарами.

Подобного рода ошибочная точка зрения изложена и в Большой Советской Энциклопедии: «Необходимость товарного производства в условиях социализма вытекает из характера производственных отношений, прежде всего из того, что существуют две формы социалистической собст-

¹ В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 3, стр. 21.

венности и два основных производственных сектора: 1) государственный, 2) колхозный... Товарное производство и обращение охватывают также всю массу предметов потребления, производимых государственными промышленными предприятиями и кооперативными предприятиями и поступающих населению через куплю-продажу¹.

В отдельных работах советских экономистов вообще отрицается товарный характер социалистического производства. И. С. Малышев в книге «Общественный учет труда и цена при социализме» писал: «Товарное производство и социалистическая собственность — это взаимно исключющие понятия. Конечно, на первый взгляд все то огромное количество всевозможных средств производства, обращающееся через систему бытовых и снабженческих организаций, вся та масса предметов потребления, продаваемая населению и учреждениям в магазинах розничной торговли, кажется именно результатом товарного производства. Однако это чисто внешнее впечатление не должно останавливать нас перед необходимостью рассмотреть те глубокие основы, которые определяют закономерности обращения продуктов в социалистическом обществе». Дальше И. С. Малышев пишет: «При социализме наличие определенных форм общественного труда не дает никаких оснований считать социалистическое производство товарным производством или его разновидностью». По мнению И. С. Малышева, «Работники социалистического общества осуществляют производственные связи друг с другом не путем обмена товаров, а путем обмена трудовой деятельностью, непосредственно внося свой труд в общее хозяйство»².

В. А. Соболев в книге «Очерки по вопросам баланса народного хозяйства» проводит идею, что в социалистическом обществе с внешней стороны также как будто имеет место обмен товаров и обращение денег подобно товарному хозяйству. Из этого некоторые экономисты делают вывод о том, что социалистическое хозяйство — это товарное хозяйство. Но этот вывод основывается на внешней видимости и поэтому неправилен³.

Характер товарного производства, особенности действия

¹ БСЭ, 2 изд., т. 42, стр. 533.

² И. С. М а л ы ш е в, Общественный учет труда и цена при социализме, Соцэкгиз, 1960, стр. 23—24.

³ См. В. А. С о б о л ь, Очерки по вопросам баланса народного хозяйства, Госполитиздат, 1960, стр. 26.

закона стоимости зависят от господствующего способа производства и существующих производственных отношений. Поэтому товарное производство и связанные с ним такие стоимостные категории, как деньги, цена, прибыль, имеют разное социально-экономическое содержание при различных способах производства. Отличия товарного производства при социализме от товарного производства при капитализме сводятся к следующему.

Во-первых, товарное производство при социализме основано на общественной собственности на средства производства и выражает социалистические производственные отношения, исключающие эксплуатацию человека человеком. Товарное производство при капитализме основано на частной собственности на средства производства, на эксплуатации рабочего класса.

Во-вторых, товарное производство при социализме носит планомерный характер и используется не для личного обогащения, а для более полного удовлетворения растущих материальных и культурных потребностей всего общества. Вопрос о планомерности товарного производства детально освещен Л. Леонтьевым в статье «О товарном производстве при социализме»¹. Мы целиком разделяем эту точку зрения. В социалистическом хозяйстве нет и не может быть товарного производства без плана. Плановость — решающее преимущество социалистического хозяйства. Но при социализме нет и плана без товарного производства. План и товарное производство при социализме составляют неразрывное единство. Поэтому товарное производство при социализме — это планомерное товарное производство, которого раньше не знала история.

В-третьих, товарное производство при социализме характеризуется ограниченностью сферы товарных отношений. При социализме рабочая сила не является товаром, т. е. предметом купли и продажи. Товарное производство при капитализме характеризуется всеобщностью товарных отношений. В капиталистическом обществе рабочая сила, фабрики, заводы, шахты, земля и ее недра являются предметом купли и продажи.

Основным законом товарного производства является закон стоимости.

Различия социалистического и капиталистического способов производства и природы товарно-денежных отноше-

¹ См. «Правда» от 31 августа 1966 г.

ий при социализме и капитализме определяют различия и в самом характере действия закона стоимости. В условиях капитализма закон стоимости действует стихийно и является регулятором общественного производства. В социалистическом обществе, где товарное производство основано на общественной собственности и носит планомерный характер, государство получает возможность сознательно регулировать действие закона стоимости. Планирование материального производства и распределения ставит определенные пределы для действия закона стоимости; регулирующая роль закона стоимости в условиях социалистического хозяйства поставлена в определенные рамки. Но это не означает, что закон стоимости при социализме имеет второстепенное значение и с его требованиями можно не считаться. Строить социалистическую экономику нужно ни строго научной основе, на сознательном использовании объективных экономических законов.

Творчески развивая ленинские принципы партийного и хозяйственного руководства, сентябрьский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС и XXIII съезд партии внесли большой вклад в теорию и практику коммунистического строительства. Хозяйственная реформа, к проведению которой мы практически приступили в ряде отраслей народного хозяйства, придаст особую актуальность проблемам товарного производства в условиях социализма.

Важнейшей особенностью проводимой хозяйственной реформы является расширение хозяйственной самостоятельности предприятия и резкое сокращение в связи с этим числа плановых показателей, утверждаемых сверху. При этом такие показатели, как реализация продукции, прибыль и рентабельность, выдвигаются на передний план. Таким образом, система плановых показателей и критериев оценки работы предприятий приобретает отчетливо выраженный стоимостный характер. Следовательно, осуществляемый переход к экономическим методам планового руководства хозяйством неразрывно связан с полным использованием экономических категорий товарного производства.

Товарное производство и закон стоимости обуславливают существование таких экономических категорий, как цена и себестоимость. Цена есть денежное выражение стоимости. Стоимость товара находит свое внешнее проявление через цену. В этом смысле стоимость выступает как

содержание, а цена как форма проявления закона стоимости.

Себестоимость есть часть стоимости. Стоимость включает в себя все затраты овеществленного и живого труда и показывает, во* что обходится обществу производству того или иного продукта. Стоимость товара по своей природе — категория общественная. Поэтому требованием закона стоимости является определение стоимости товара в соответствии с затраченным на *его* производство общественно необходимым трудом. Себестоимость продукции отражает лишь ту часть стоимости, в которой воплощен прошлый и живой необходимый труд. Однако практически себестоимость продукции в ряде случаев не совпадает по величине с этой частью стоимости. Эти отклонения вызываются двумя причинами. Во-первых, величина себестоимости зависит от уровня цен на средства производства и от размера заработной платы. Цены на средства производства отклоняются от стоимости, а размеры заработной платы не совпадают с количеством необходимого труда, овеществленного в товаре, так как некоторая часть необходимого продукта распределяется не по труду, а через общественные фонды потребления. Во-вторых, в состав себестоимости продукции включается некоторая часть стоимости, созданной прибавочным трудом (отчисления в соцстрах).

Разница между ценой и себестоимостью выступает в форме денежных накоплений. Источником денежных накоплений в социалистическом хозяйстве является труд для общества. Он создает прибавочный продукт, который в стоимостном" выражении и выступает в виде денежных накоплений как чистый доход социалистического общества.

По своей экономической природе и назначению чистый доход при социализме коренным образом отличается от капиталистического чистого дохода, выступающего в виде прибавочной стоимости.

При социализме чистый доход создается прибавочным трудом свободных от эксплуатации людей и принадлежит всему обществу. Он используется для расширения производства и образования резервов, удовлетворения социально-культурных нужд общества, развития науки и искусства, на содержание государственного аппарата и на оборону страны. В социалистическом обществе чистый доход создается, распределяется и используется планомерно. Для социалистического хозяйства характерны высокие темпы ро-

ста денежных накоплений как в промышленности, так и в целом по народному хозяйству. В промышленности общая сумма денежных накоплений увеличилась за период 1960—1965 гг. с 46,6 млрд. руб. до 60,3 млрд. руб., в том числе прибыль с 14 млрд. руб. до 22,5 млрд. руб. В Директивах XXIII съезда КПСС предусмотрено увеличить прибыль в промышленности к концу пятилетки в два раза. Следовательно, к 1970 г. прибыль промышленности должна превысить 45 млрд. руб.*

Денежные накопления в народном хозяйстве СССР

(в млрд. руб.)

Годы	Всего денежных накоплений	В том числе		
		налог с оборота	прибыль государственных и кооперативных предприятий и организаций	прочие накопления
1940	15,3	10,6	3,3	1,4
1955	41,2	24,2	12,6	4,4
1960	73,8	31,8	30,0	12,0
1965	91,2	38,7	37,0	15,5
1967 (план)	106,9	40,7	46,7	19,5

С 1940 по 1965 г. общая сумма денежных накоплений в народном хозяйстве СССР возросла в 6 раз. Этот рост осуществляется за счет двух факторов: увеличения объема материального производства и снижения себестоимости продукции. По данным ЦСУ СССР, валовой общественный продукт за этот период увеличился в 5,7 раза. Следовательно, рост денежных накоплений значительно обгоняет рост материального производства. Это достигается за счет повышения производительности труда и экономии материальных затрат на производство продукции. Допустим, что рост денежных накоплений зависит только от увеличения объема материального производства. Тогда при этом условии за период с 1940 по 1965 г. общая сумма денежных накоплений в народном хозяйстве СССР увеличилась бы

до $87,0$ млрд. руб. $(\frac{15,3 \times 5,7}{1} = 87,0)$. Таким образом, мы можем примерно определить размер денежных накоплений за этот период, полученных в результате систематического снижения себестоимости продукции. Он равен $4,2$ млрд. руб. ($91,2 - 87,0$).

Такой подсчет хотя и является приближенным, но наглядно показывает, что одним из главнейших источников дальнейшего роста денежных накоплений в социалистическом хозяйстве является снижение себестоимости продукции. В результате снижения себестоимости продукции при постоянном росте реальной заработной платы рабочих и служащих и реальных доходов колхозов увеличивается доля денежных накоплений в национальном доходе нашей страны.

За двадцать пять лет удельный вес денежных накоплений в национальном доходе страны возрос с 45 до 50%.

§ 2. Единство экономической природы налога с оборота и прибыли

Вопрос об экономической природе налога с оборота широко освещен в экономической литературе. Однако среди советских экономистов нет единого мнения по данному вопросу. Одна группа ученых (А. Г. Зверев, А. В. Бачурин, И. Д. Злобин, Д. Д. Кондратов, Д. А. Аллахвердян и др.) считает, что налог с оборота не является налогом в собственном смысле этого слова, поскольку он представляет часть стоимости прибавочного продукта социалистического общества, мобилизуемую в государственный бюджет. По мнению этих ученых, налог с оборота по своей экономической природе не отличается от прибыли.

В работе «Национальный доход и финансы СССР» А. Г. Зверев пишет: «Разделение чистого дохода государственных предприятий на прибыль и налог с оборота объективно обуславливалось развитием народного хозяйства нашей страны и методами социалистического хозяйствования. Если прибыль выражает собой чистый доход данного предприятия и в первую очередь предназначается для удовлетворения его собственных потребностей, связанных с расширением производства и образованием поощрительных фондов, то налог с оборота имеет непосредственно централизованный характер и целиком направляется на удовлетворение общегосударственных нужд»¹.

Д. Д. Кондратов считает, что налог с оборота — та же прибыль, которая включается в цену и составляет часть

¹ А. Г. Зверев, Национальный доход и финансы СССР, Госфиниздат, 1961, стр. 134.

стоимости прибавочного продукта, идущего на удовлетворение общественных потребностей¹.

А. В. Бачурин в книге «Прибыль и налог с оборота в СССР» дает следующее определение экономической сущности налога с оборота и прибыли: «В государственном секторе народного хозяйства чистый доход общества выступает в форме чистого дохода государственного предприятия (прибыли), который в значительной части направляется на нужды самого предприятия и централизованного чистого дохода государства, целиком поступающего в бюджет для использования на общественные нужды»². Далее автор пишет, что централизованный чистый доход государства — это часть продукта для общества, которая в денежной форме (главным образом в виде налога с оборота) целиком концентрируется в руках государства для использования в общественных целях.

В статье «Платежи предприятий в бюджет в новых условиях», опубликованной в журнале «Финансы СССР», И. Д. Злобил пишет: «Налог с оборота в СССР — это заранее определяемая часть планового чистого дохода, непосредственно и в твердо установленном размере обращаемая в доход государства — его бюджета. Его одинаковая с прибылью экономическая природа позволяет часть прибыли, когда последняя в результате цен или снижения себестоимости превышает размер, требуемый соображениями хозрасчета, переводить в налог с оборота; в тех же случаях, когда возникает необходимость повысить уровень прибыли (рентабельность), уменьшают либо совсем отменяют налог с оборота»³.

Другая группа ученых (акад. С. С. Струмилин, акад. В. Немчинов, В. М. Калганов, В. П. Плышевский, Р. Т. Карагедов, А. И. Анчишкин) утверждают о наличии в налоге с оборота элементов акциза (косвенного налога). Рассмотрение правильности этой точки зрения нам кажется наиболее важной задачей, так как она в некоторой степени перекликается с утверждением буржуазных экономистов, что налог с оборота в СССР является косвенным налогом.

Академик С. Струмилин в статье «К определению стоимости и ее применений в условиях социализма» писал:

¹ См. Д. Кондратов, СТОИМОСТЬ И цена в социалистическом обществе, «Вопросы экономики», 1957, № 5.

² А. В. Бачурин, Прибыль и налог с оборота в СССР, Госфиниздат, 1955, стр. 22.

³ «Финансы СССР», 1965, № 11, стр. 19.

«Многие экономисты рассматривают налог с оборота и прибыль в качестве результатов прибавочного труда и элементов «прибавочного продукта». Такая трактовка этих понятий заведомо устарела»¹.

Попытаемся рассмотреть, почему же по мнению акад. С. С. Струмилина такая трактовка экономической природы налога с оборота и прибыли устарела. Ссылаясь «а Маркса, акад. С. С. Струмилин говорит, что границы необходимого продукта в условиях социализма значительно расширяются, поскольку с ликвидацией буржуазии в состав прибавочного продукта входят лишь фонды расширенного воспроизводства и резервные фонды общества. Далее он утверждает, что, поскольку налог с оборота используется в государственном бюджете главным образом на нужды общественного потребления, социально-культурные и прочие непроизводственные расходы, его нельзя рассматривать в качестве результатов прибавочного труда и элемента прибавочного продукта.

«Поступая в государственный бюджет через сбытовые организации в форме определенных процентных надбавок к отпускным ценам промышленности II подразделения, налог с оборота используется в расходной его смете главным образом на нужды общественного потребления, социально-культурные и прочие непроизводственные расходы. И такое целевое его назначение позволяет установить существенное различие между налогом с оборота и прибылью наших предприятий»¹.

Прежде всего неправильно утверждение акад. С. С. Струмилина о том, что налог с оборота направляется в государственный бюджет в форме определенных процентных надбавок к отпускным ценам промышленности II подразделения. Значительная часть этого налога поступает в бюджет по товарам, вырабатываемым промышленностью I подразделения. К числу отраслей тяжелой промышленности, уплачивающих 'налог с оборота, в первую очередь относятся: нефтеперерабатывающая и нефтехимическая промышленность, химическая, энергетика и электрификация, электротехническая промышленность, автомобильная и другие. За последние годы удельный вес налога с оборота от реализации продукции тяжелой промышленности неуклонно растет, что видно из следующих данных:

¹ «Вопросы экономики», 1959, № 8, стр. 85.

	1958 г.	1960 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.
Поступление налога с оборота — всего в %	100	100	100	100	100
В том числе по продукции тяжелой промышленности	14,3	16,9	17,3	18,8	20,1

Нельзя согласиться с выводом акад. С. С. Струмилина о том, что налог с оборота используется в государственном бюджете главным образом на нужды общественного потребления, социально-культурные и прочие непроизводственные расходы и поэтому он существенно отличается от прибыли наших предприятий.

Известно, что основными источниками доходов нашего государственного бюджета являются налог с оборота и отчисления от прибыли:

	1958 г.	1959 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.
Общий размер доходов государственного бюджета в млрд. руб.	67,2	74,0	94,4	102,3	105,4
В том числе:					
налог с оборота	30,5	31,1	36,7	38,7	39,4
отчисления от прибыли	13,5	16,0	28,7	30,9	35,2
Удельный вес в доходах бюджета в %:					
налог с оборота	45,3	42,0	38,9	37,8	37,4
отчисления от прибыли	20,1	21,6	30,4	30,2	33,4

При этом следует иметь в виду, что большая доля прибыли предприятий поступает в бюджет:

	1958 г.	1960 г.	1964 г.	1967 г.
Вся прибыль в %	100	100	100	100
В том числе отчисления от прибыли в бюджет	58,3	62,1	69,4	77,6

Из приведенных данных видно, что отчисления от прибыли предприятий наряду с налогом с оборота имеют ре-

шающее значение в доходах государственного бюджета и, так же как и налог с оборота, используются на нужды общественного потребления, социально-культурные и прочие непроизводственные расходы. Следовательно, если отличие налога с оборота от прибыли определять исходя из того, на какие цели он используется в государственном бюджете, то из приведенных данных видно, что между налогом с оборота и прибылью нет разницы. Они используются в государственном бюджете на одни и те же цели.

Б. П. Плышевский в книге «Распределение национального дохода в СССР» считает, что получившая в нашей экономической литературе широкое распространение точка зрения о тождестве экономической природы прибыли и налога с оборота является неправильной. «При более внимательном рассмотрении этих форм первичных доходов становятся очевидными существенные различия экономической природы прибыли и налога с оборота»¹. В чем же видят Б. П. Плышевский эти существенные различия? Во-первых, в значительных различиях между прибылью и налогом с оборота как формами реализации стоимости прибавочного продукта. По его мнению, прибыль представляет часть стоимости прибавочного продукта, реализуемую, как правило, в тех отраслях народного хозяйства, где она создана, и является, следовательно, по преимуществу формой распределения стоимости прибавочного продукта. Налог с оборота выступает не только как форма распределения стоимости прибавочного продукта, но и как форма ее перераспределения через механизм цен между отраслями народного хозяйства, государственными и колхозно-кооперативными секторами. По нашему мнению, такого значительного различия между прибылью и налогом с оборота как формами реализации стоимости прибавочного продукта на самом деле нет. Известно, что механизмом перераспределения являются не только оптовые цены промышленности и розничные цены, но также и все другие виды цен, в том числе и оптовые цены предприятий, от уровня которых зависит размер прибыли. Следовательно, прибыль также включает в себя часть стоимости прибавочного продукта, созданного в других отраслях и секторах.

¹См. Б. П. Плышевский, Распределение национального дохода в СССР, Соцэкгиз, 1960.

Например, угольная промышленность на протяжении ряда лет работала в убыток. Фактические убытки этой отрасли промышленности составляли:

Годы	Сумма убытка в млн. руб.
1960812
1962820
19631404
19641378
19651582

В то же время черная металлургия, потребляющая в значительных количествах продукцию угольной промышленности, работает рентабельно. Фактическая прибыль предприятий черной металлургии составляла:

Годы	Сумма прибыли в млн. руб.
1960741
19621044
19631032
19641212
19651302

Из приведенных данных следует, что вследствие низких цен на потребляемый уголь предприятия черной металлургии имели относительно высокий уровень прибыли, так как в их прибыль включалась часть стоимости прибавочного продукта, созданного в угольной промышленности. Такие примеры не единичны.

Во-вторых, по мнению Б. П. Плышевского, при характеристике экономической природы налога с оборота нужно учитывать, что он представляет сложную категорию, связанную с различными частями стоимости совокупного общественного продукта. Весь налог с оборота не сводится к стоимости прибавочного продукта. В налоге с оборота содержатся также элементы стоимости других частей общественного продукта — материальных издержек производства и необходимого продукта. Этот вывод Б. П. Плышевский пытается подкрепить тем, что значительная часть продукции сельского хозяйства длительное время поступала в распоряжение государства по низким заготовительным ценам, которые не возмещали в ряде случаев произведенных материальных затрат. Это означало, что в 'налоге с оборота отражалась изымаемая через механизм цен часть стоимости необходимого продукта и стоимость материальных издержек производства. Но данное положение, выдвиг-

гаемое Б. П. Плышевским, в равной мере можно отнести и к прибыли тех отраслей промышленности, которые перерабатывают сельскохозяйственное сырье в изделия, не облагаемые налогом с оборота. Так, мясная промышленность перерабатывает самую убыточную продукцию сельскохозяйственного производства — продукцию животноводства. Это можно подтвердить следующими данными о рентабельности основных видов производства сельскохозяйственной продукции в совхозах министерств производства и заготовок сельскохозяйственных продуктов союзных республик за 1953—1962 гг.¹:

	Рентабельность в % к полной себестоимости			
	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.
Зерно	+0,1	+14,7	+13,9	+23,5
Хлопок	+9,8	-9,4	+13,7	-0,6
Подсолнечник	+4,9	+49,1	+102,2	+121,4
Картофель	-16,2	+8,3	+4,4	+1,0
Итого по растениеводству . .	+11,8	+14,4	+19,1	+24,0
Молоко	-13,9	-1,1	-16,9	-25,3
Мясо крупного рогатого скота . . .	-16,5	-32,7	-20,1	-15,3
Мясо свиней	-1,4	-10,1	-29,2	-28,2
Мясо птицы	+8,6	-34,5	-43,6	-30,3
Итого по животноводству . .	-3,9	-6,3	-15,2	-17,7
Всего по растениеводству и животно- водству	-1,0	-0,1	-4,8	-6,2

Если же учесть, что по решению мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС закупочные цены на зерновые культуры повышены на 50—100% и на продукцию животноводства — на 20—70%, то выдвинутый Б. П. Плышевским довод сам по себе отпадает. С учетом повышения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию прибыль совхозов в 1966 г. составила 1,6 млрд. руб.

¹ См. В. Семенов, Хозяйственный расчет и финансы совхозов, «Финансы», 1964, стр. 31.

Рассмотрим третий довод Б. П. Плышевского. По его мнению, налог с оборота в определенной мере связан также с заниженной оценкой основных производственных фондов и низкими нормами амортизации. «В промышленности, производящей предметы потребления, занижение в себестоимости продукции доли амортизации проявляется в увеличении накоплений, выступающих в форме «алога с оборота. Это значит, что одним из источников налога с оборота является перенесенная стоимость основных фондов»¹.

Произведенная по решению правительства переоценка основных фондов на 1 января 1960 г. значительно устранила имевшиеся несоответствия их первоначальной стоимости современным условиям воспроизводства. В результате переоценки восстановительная стоимость основных фондов народного хозяйства СССР оказалась выше их первоначальной стоимости на 12%. С 1 января 1963 г. введены новые повышенные нормы амортизации по основным фондам народного хозяйства СССР. В целом по промышленности сумма амортизации в процентах к среднегодовой стоимости основных фондов в 1963 г. увеличилась по сравнению с 1962 г. почти на 27%.

По отдельным отраслям промышленности это увеличение составило²:

	Повышение амортизации по сравнению с 1962 г. в %
Всего по промышленности	27
В том числе:	
черная металлургия	25
угольная промышленность	120
производство электроэнергии	—1
машиностроение и металлообрабатывающая промышленность	13
химическая промышленность	25
лесная, бумажная и деревообрабатывающая промышленность	86
промышленность стройматериалов	37
легкая промышленность	1
пищевая промышленность	27
в том числе рыбная	65

¹ Б. П. Плышевский, Распределение национального дохода в СССР, Соэкгиз, 1960, стр. 100.

² Е. Иванов, Новые нормы амортизации в промышленности СССР, «Вопросы экономики», 1965, № 10.

Таким образом, по предприятиям легкой промышленности, где наиболее значительна сумма налога с оборота, повышение амортизационных отчислений составило всего лишь 1%. По пищевой промышленности основная сумма увеличения амортизации оказалась по предприятиям рыбной промышленности, где налог с оборота незначителен.

Введение новых норм амортизации привело к значительному повышению доли амортизации в себестоимости продукции, так как темпы роста абсолютной суммы амортизации были гораздо выше темпов роста самих основных фондов. Так, при росте основных производственных фондов в 1963 г. на 12% сумма амортизации увеличилась на 41%. Рост общей суммы амортизации за счет повышения ее нормы составил более 1,5 млрд. руб., что сказалось на уменьшении размера прибыли по рентабельным отраслям и увеличении плановых убытков по дотационным отраслям промышленности.

Исследование результатов проведенной переоценки основных фондов и введения новых повышенных норм амортизации опровергает вывод Б. П. Плышевского о том, что одним из источников налога с оборота является перенесенная стоимость основных фондов.

Рассмотрев доводы, изложенные Б. П. Плышевским в книге «Распределение национального дохода в СССР», мы убедились в их несостоятельности и, следовательно, в необоснованности утверждения автора указанной книги о Наличии существенного различия в экономической природе прибыли и налога с оборота. Однако автор книги не ограничился рассмотренными выше доводами. В подкрепление их он пишет: «Кроме того, одним из источников налога с оборота являются денежные доходы населения, перераспределяемые в пользу государства благодаря установлению цен на некоторые товары выше их стоимости»¹. На этом вопросе необходимо остановиться более подробно, потому что подобного рода утверждения находят место и в других опубликованных работах, посвященных исследованию налога с оборота в СССР. При этом обычно имеют в виду спирт, вино, табак и другие товары ограниченного потребления. М. В. Колганов в книге «Национальный доход» считает, что в какой-то мере через налог с оборота производится также перераспределение заработной платы

¹ Б. П. Плышевский. Распределение национального дохода в СССР, Соцэкгиз, 1960, стр. 100

путем обложения высокими ставками таких продуктов, как водка и табак¹.

А. И. Анчишкин в брошюре «Налог с оборота — конкретная форма прибавочного продукта социалистического производства»² пишет: «Однако налог с оборота остается важным рычагом, регулирующим соотношение между спросом и предложением, включает в себя элементы косвенного обложения, связанного с высокими ценами на ликерно-водочные изделия и ряд товаров не первой необходимости». По нашему мнению, нельзя определять экономическую природу налога с оборота исходя из того, что на некоторые товары установленные цены выше их стоимости. Многие товары первой необходимости имеют цены значительно ниже их стоимости. К числу таких товаров в первую очередь можно отнести мясо и мясопродукты. Действующие закупочные и сдаточные цены па скот, продаваемый государству колхозами и совхозами, значительно выше розничных цен на мясо и мясопродукты.

Рассмотрим в качестве примера действующие цены на крупный рогатый скот, продаваемый государству колхозами и совхозами Вологодской, Ленинградской, Новгородской, Псковской, Брянской, Владимирской, Ивановской, Калининской, Калужской, Костромской, Московской, Рязанской, Смоленской, Тульской, Ярославской, Горьковской, Кировской и Пермской областей, а также Марийской АССР, Мордовской АССР, Чувашской АССР, Удмуртской АССР:

(в руб. за 1 т живого веса)

	Вышей упитанности		Средней упитанности		Ниже средней упитанности	
	декабрь — июль	август — ноябрь	декабрь — июль	август — ноябрь	декабрь — июль	август — ноябрь
Закупочные цены для колхозов	1830	1635	1530	1365	1156	1020
Сдаточные цены для совхозов	1650	1470	1380	1220	1035	915

¹ См. М. В. Колганов, Национальный доход, Госполитиздат, 1959, стр. 286.

² См. Л. И. Анчишкин, Налог с оборота — конкретная форма прибавочного продукта социалистического производства, «Высшая школа», 1962, стр. 46.

Для сравнения уровня закупочных и сдаточных цен с действующими розничными ценами надо перевести живой вес скота в убойный (чистый) вес мяса. Известно, что тонна убойного (чистого) мяса крупного рогатого скота равна:

Высшей упитанности	1,65	тонны	живого	веса
Средней "	1,75	"	"	"
Ниже средней "	1,82	"	"	"

С учетом указанных коэффициентов закупочные и сдаточные цены на мясо крупного рогатого скота составляют:

(я руб. за 1 т мяса)

	Высшей упитанности		Средней упитанности		Ниже средней упитанности	
	декабрь— июль	август— ноябрь	декабрь— июль	август— ноябрь	декабрь— июль	август— ноябрь
Закупочные цены для колхозов	3019	2697	2677	2388	2102	1856
Сдаточные цены для совхозов	2722	2425	2415	2152	1883	1665

Таким образом, закупочные и сдаточные цены на мясо крупного рогатого скота высшей упитанности колеблются от 2 р. 42 к. до 3 р. 02 к. за 1 кг, а розничная цена на мясо первой категории от 1 р. 50 к. до 2 р. 10 к. за 1 кг. На мясо средней упитанности закупочные и сдаточные цены колеблются от 2 р. 15 к. до 2 р. 67 к. за 1 кг, а розничная цена на мясо второй категории — от 90 коп. до 1 р. 30 к. В результате из государственного бюджета ежегодно ассигнуются большие средства на покрытие этого разрыва в ценах. Только по РСФСР эти ассигнования в 1966 г. составляют свыше 1,5 млрд. руб.

При исследовании природы прибыли и налога с оборота надо исходить не из несоответствия цены и стоимости по отдельным видам товаров, а из самой экономической природы цены.

Цена — это денежное выражение стоимости товара, величина которой определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство. Но цена товара не обязательно должна совпадать со стоимостью. К. Маркс писал, что «...возможность количественного несовпадения

цены с величиной стоимости, или возможность отклонения цены от величины стоимости, заключена уже в самой форме цены»¹.

К. Маркс доказал, что в капиталистическом хозяйстве на основе конкуренции цены отклоняются от стоимости вверх и вниз. В капиталистическом обществе стоимость преобразуется в цены производства, которые в своей сумме всегда равны стоимости. Если цена на товар выше цены производства, то это вызовет увеличение производства данного товара, что приведет к понижению его цены до стоимости или ниже стоимости. Однако общая сумма цен на все товары равна сумме цен производства или сумме стоимостей. Это не исключает, конечно, что в отдельные периоды конъюнктурного цикла капиталистического производства сумма цен на товары может быть ниже или выше их стоимости.

Наше социалистическое товарное производство имеет принципиальные отличия от капиталистического производства. Поэтому закон стоимости при социализме действует особо. В условиях социалистического товарного производства закон стоимости выполняет функцию регулирования цен. Труд как труд общественный в социалистическом товарном производстве учитывается через стоимость, которая выражается в ценах. Поэтому стоимость представляет собой основу цены, ее экономическое содержание. Однако не следует отождествлять регулирование цен — функцию, выполняемую законом стоимости при социализме, с его функцией регулятора производства, выполняемой при капитализме.

Некоторые экономисты считают, что в социалистическом обществе сумма цен общественного продукта совпадает с суммой его стоимостей. Данное положение детально изложено в работах Я. А. Кронрода² и, по нашему мнению, является правильным. Признавая социалистическое производство товарным, мы обязательно должны прийти к логическому выводу, что обмен товаров может производиться только по их стоимости. Рассматривая процесс обмена товаров, К. Маркс писал: «Обмен или продажа товаров по их стоимости есть рациональный принцип, естественный закон их равновесия; исходя из этого закона, следует объяс-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 112.

² См. Я. А. Кронрод, Деньги в социалистическом обществе, Госфиниздат, 1960; «Закон стоимости и проблема ценообразования в СССР», «Вопросы экономики», 1957, № 2.

Пять отклонения, а не наоборот, -- не из отклонений вывести самый закон»¹.

До 1967 г. в нашем хозяйстве по значительному количеству изделий действовали экономически не обоснованные цены. Это вызывало большую пестроту в уровне рентабельности производства отдельных изделий и являлось одной из причин наличия планово-убыточных предприятий. В соответствии с решением сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС проведена большая работа по совершенствованию ценообразования в нашей стране. С 1 января 1967 г. введены новые оптовые цены в ряде отраслей пищевой и легкой промышленности. В тяжелой промышленности и машиностроении новые цены введены с 1 июля 1967 г. Новые цены в большей степени отражают общественно необходимые затраты труда и обеспечивают получение прибыли каждым нормально работающим предприятием.

§ 3. Налог с оборота и плата за фонды —
формы мобилизации
централизованного чистого дохода
государства

Финансирование планов коммунистического строительства, намеченных Программой КПСС и Директивами XXIII съезда КПСС, осуществляется прежде всего через государственный бюджет. Поэтому на весь период коммунистического строительства сохраняется важная роль государственного бюджета в распределении общественного продукта и национального дохода. Одной из форм первичного распределения национального дохода является налог с оборота. Он занимает решающее место в доходной части государственного бюджета СССР² (см. табл. на стр. 23).

Широкое применение в нашей экономике налога с оборота как формы мобилизации централизованного чистого дохода государства связано с особенностью распределения чистого дохода. В социалистическом обществе благодаря системе плановых цен основная часть чистого дохода общества реализуется в сфере материального производства.

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. 1, стр. 205.

² Таблица составлена на основе данных статистического сборника «Государственный бюджет СССР», Госфиниздат, 1962, стр. 7 и статистических сборников «Народное хозяйство СССР» за соответствующие годы.

Годы	Доходы государственного бюджета — всего в млн. руб.	В том числе налог с оборота в млн. руб.	Удельный вес налога с оборота в доходах бюджета в %
1940	18 024,1	10 588,1	58,7
1950	42 276,8	23 610,9	55,8
1955	56 434,5	24 237,9	42,95
1960	77 078,4	31 337,4	40,66
1965	102 324,5	38 633,8	37,9
1966 (план)	105 400,0	39 400,0	37,4
1967	110249,9	40 600,0	36,8

В торговле и других звеньях народного хозяйства реализуется относительно небольшая часть чистого дохода общества в форме торговых скидок и процентов за кредит.

Рассмотрим на цифровых данных распределение накоплений по месту их реализации:

(в млн. руб.)

	1940 г.	1950 г.	1960 г.	1963 г.
Всего денежных накоплений (налог с оборота и прибыль)	13 857	28 832	56 521	65 191
В том числе:				
в сфере материального производства (включая сбыт) в абсолютной сумме	12 323	27 323	52 164	61 036
в процентах к итогу	93,6	94,7	92,3	93,6
в торговле	446	577	2 125	1 986
в коммунальном хозяйстве	128	199	591	631
в прочих отраслях	299	733	1 641	1 538

Из приведенных данных видно, что свыше 90% всех денежных накоплений реализуется в сфере материального производства и сбыта продукции. На все остальные сферы падает лишь около 7% общей суммы денежных накоплений. В 1964 г. из общей суммы денежных накоплений в народном хозяйстве 71 579 млн. руб. в сфере материального производства реализовано 67 028 млн. руб., или 94,5%; в 1965 г.—соответственно 75 624 млн. руб. и 71 000 млн. руб., т. е. 94%.

Реализация основной массы денежных накоплений в сфере материального производства и, в частности, в промышленности вызывает необходимость быстрого изъятия их в доход государства, чтобы не допустить чрезмерной

прибыльности хозяйства, приводящей к ослаблению принципов хозяйственного расчета. Эта задача успешно решается с помощью налога с оборота, который позволяет государству в плановом порядке регулировать уровень хозяйственной рентабельности отдельных изделий, отраслей и предприятий.

Некоторые экономисты предлагают отказаться от налога с оборота и перейти на одноканальную систему платежей в бюджет в виде отчислений от прибыли. Например, В. С. Герашенко считает целесообразным резко сократить количество товаров, облагаемых налогом с оборота, а доходы бюджета формировать за счет отчислений от прибыли¹.

По нашему мнению, при существующей в социалистическом обществе особенности распределения чистого дохода нецелесообразно отказываться от налога с оборота, так как это привело бы к резкому увеличению прибыли в отдельных отраслях народного хозяйства и предприятиях. Рассмотрим этот вопрос на примере пищевой промышленности Российской Федерации:

(в млн. руб.)

Годы	Реализации продукции по полной себестоимости	Прибыль при сохранении налога с оборота	Прибыль при отмене налога с оборота
1958	9 953	641	6178
1962	13 119	1317	7464
1964	12 791	1278	8137

Из приведенных данных следует, что отмена налога с оборота по предприятиям пищевой промышленности, находящимся на территории Российской Федерации, привела бы к росту хозяйственной рентабельности этой отрасли в шесть раз, а отсюда и к большому избытку средств, так как собственные потребности промышленных предприятий, связанные с финансированием затрат по расширению производства и образованию специальных поощрительных фондов, с избытком покрываются действующим уровнем рентабельности. При этом свыше 80% общей суммы прибыли вносятся в бюджет как отчисления от прибыли.

Сделаем такое же исследование и по предприятиям легкой промышленности, расположенным на территории Российской Федерации:

¹ «Экономическая газета», 1965, № 12, стр. 5.

Годы	Реализация продукции по полной себестоимости	Прибыль при сохранении налога с оборота	Прибыль при отмене налога с оборота
1958	13913	1193	2095
1962	21678	2024	3679
1964	21851	2163	3686

Отмена налога с оборота по предприятиям легкой промышленности почти удвоила бы абсолютную сумму прибыли промышленных предприятий данной отрасли и значительно повысила бы их хозрасчетную рентабельность. Такое повышение хозрасчетной рентабельности за счет отмены налога с оборота было бы ничем не оправдано, так как даже при наличии налога с оборота размер получаемой предприятиями прибыли значительно превышает их платежи за фонды и собственные потребности, финансируемые за счет этой прибыли. Покажем это на примере отдельных предприятий, переведенных с 1 января 1966 г. на новый порядок планирования. Ореховский хлопчатобумажный комбинат получил в 1966 г. прибыль в сумме 16 470 тыс. руб. После взноса из этой прибыли платы за фонды, покрытия всех своих затрат по расширению производства, образованию специальных фондов и других расходов, предусмотренных планом, свободный остаток прибыли, подлежащий взносу в бюджет, равен 8306 тыс. руб., что составляет 50,4% от общей суммы прибыли.

Прибыль Купавинской тонкосуконной фабрики составила в 1966 г. 7964 тыс. руб., плата за фонды — 859 тыс. руб. Все потребности фабрики на капитальные вложения, прирост оборотных средств, отчисления из прибыли в специальные фонды и другие расходы, покрываемые собственной прибылью, равны 1287 тыс. руб. Остаток прибыли, направленный в доход государственного бюджета, составляет 5635 тыс. руб., или 70,7% от общей суммы.

Косинская трикотажная фабрика получила в 1966 г. прибыль в размере 6761 тыс. руб., из которой 78,7% внесла в бюджет как свободный остаток прибыли.

Швейное объединение «Большевичка» имело в 1966 г. прибыль в сумме 6197 тыс. руб. Из нее 3760 тыс. руб. поступило в бюджет в виде свободного остатка прибыли, что составило к общей сумме 60,6%.

Прибыль Ореховского хлопчатобумажного комбината должна составить в 1967 г. 17 214 тыс. руб. из нес 9006 тыс.

руб., или 52,3%, комбинат внесет в бюджет как свободный остаток прибыли.

Рассмотренные папп предприятия с рентабельностью ниже среднеотраслевой (Ореховский комбинат, Купавинская фабрика) и выше отраслевой (швейное объединение «Большевичка», Косинская трикотажная фабрика) от 50 до 80% своей прибыли не используют в хозяйстве и вносят в бюджет как отчисления от прибыли.

Таким образом, отказ *от налога с оборота* даже только в части, уплачиваемой непосредственно промышленностью, приведет к оседанию у отдельных предприятий значительных сумм денежных доходов, что ослабит основы хозяйственного расчета.

Положительной стороной налога с оборота является то, что эта форма изъятия чистого дохода, наряду с регулированием уровня хозрасчетной рентабельности отдельных отраслей хозяйства и предприятий, гарантирует надежность доходов государственного бюджета и быстрое поступление их. Поэтому налог с оборота имеет огромное народнохозяйственное значение как важное средство обеспечения прочности и устойчивости централизованных финансов, быстроты аккумуляции в бюджет денежных средств, бесперебойности финансирования общегосударственных расходов.

Поскольку налог с оборота уплачивается предприятиями и организациями из выручки от реализации продукции, взносы его в бюджет производятся в более короткие сроки, чем отчисления от прибыли. Так, предприятия спиртовой и ликероводочной промышленности уплачивают налог с оборота по каждому оплаченному покупателем счету. Оптово-сбытовые базы по реализации товаров сахарной, табачной, текстильной, трикотажной, швейной, меховой, *кожевшю-обувной* промышленности и других уплачивают налог с оборота ежедневно на третий день после совершения оборота. Некоторые предприятия уплачивают налог с оборота ежелекдно.

Отчисления от прибыли вносятся предприятиями в бюджет 10, 20 и 28-го числа каждого месяца в размере 7э части от суммы платежей, установленных на квартал. Для предприятий, вносящих крупные платежи, предусматривается шесть сроков — 5, 10, 15, 20, 25 и 28-го числа каждого месяца в размере $\frac{1}{6}$ части квартального плана.

Из сказанного видно, что отчисления от прибыли вносятся в бюджет один раз в 5—10 дней, в то время как ос-

повияя сумма налога с оборота поступает в бюджет ежедневно, т. е. налог с оборота поступает более регулярно, чем отчисления от прибыли.

Велика роль налога с оборота и как основного источника регулирования доходов республиканских и местных бюджетов. Верховный Совет СССР ежегодно утверждает процентные отчисления от налога с оборота в бюджеты союзных республик. Верховные Советы союзных республик в свою очередь устанавливают проценты отчислений по налогу с оборота в бюджеты АССР и местные бюджеты. Верховные Советы АССР и Советы депутатов трудящихся областей и краев утверждают проценты отчислений от *налога с оборота в низжестоящие бюджеты (городов, районов, автономных областей, округов)*. Затем размеры отчислений дифференцируются по бюджетам, входящим в состав бюджета района.

Такая система процентных дифференцированных отчислений от одного из главнейших источников доходов государственного бюджета позволяет сбалансировать доходы и расходы каждого бюджета, обеспечить его устойчивость и самостоятельность, создает материальную заинтересованность местных органов государственной власти и управления в выполнении планов по налогу с оборота на всей территории страны.

Значение налога с оборота как регулирующего дохода видно из следующих данных:

(в млн. руб.)

	1940 г.	1950 г.	1955 г.	1960 г.	1965 г.
Всего налога с оборота	10 588,1	23610,9	24 237,9	31 337,4	38 663,8
В том числе поступило:					
в союзный бюджет . . .	9 556,3	20698,4	20 856,6	20 275,4	22 163,9
в бюджеты союзных республик — сумма	1 031,8	2 912,5	3 381,3	11 062,0	16 499,9
% к общей сумме доходов	23,1	29,6	23,7	24,8	27,3
из них передано:					
в бюджеты АССР и местные бюджеты — сумма . . .	639,7	1 829,4	1 778,8	4 696,2	8 735,8
% к общей сумме доходов бюджетов	19,3	26,5	21,5	30,4	38,4

Из приведенных данных видно, что в доходах бюджетов союзных республик отчисления от налога с оборота имеют решающее значение. Так, в 1940 г. они занимали 23,1% в общей сумме доходов бюджетов союзных республик, в 1950 г. — 29,6%, в 1955 г. — 23,7, в 1960 г. — 24,8 и в 1965 г. — 27,3%. Значительная доля этих отчислений передавалась союзными республиками нижестоящим бюджетам, т. е. бюджетам АССР и местным бюджетам. В доходах этих бюджетов поступления от налога с оборота также имеют решающее значение. Следовательно, отмена налога с оборота значительно ухудшила бы доходную базу бюджетов и привела бы к расширению системы дотаций нижестоящим бюджетам, что ослабило бы инициативу местных Советов в изыскании доходных источников.

Наряду с положительной ролью, которую играет налог с оборота как форма мобилизации централизованного чистого дохода государства, система изъятия этого налога имеет существенные недостатки. Во-первых, налог с оборота не отражает одну из важнейших экономических сторон работы социалистических предприятий — экономию от снижения себестоимости продукции. Выступая как твердо фиксированная в цене товара часть чистого дохода, налог с оборота не изменяется в зависимости от снижения себестоимости продукции. Вся экономия от снижения себестоимости отражается на увеличении прибыли, а размер налога с оборота, как правило, останется неизменным. В силу этого темпы роста прибыли в нашей стране выше темпов роста налога с оборота. В результате на протяжении прошедших двадцати пяти лет соотношение между налогом с оборота и прибылью изменилось постепенно в пользу прибыли. Если в 1940 г. налог с оборота составлял 10,6 млрд. руб., а прибыль — 3,3 млрд. руб., в 1959 г. — соответственно 31,1 и 23,1 млрд. руб., то в 1965 г. прибыль составляет 37,0 млрд. руб., а налог с оборота — 38,7 млрд. руб.

Другим недостатком системы изъятия является отрыв налога с оборота от предприятий, так как основная масса его вносится в бюджет сбытовыми и торговыми организациями. В результате выполнение плана по налогу с оборота не связано непосредственно с показателями работы промышленных предприятий. Кроме того, существующая система изъятия налога с оборота вуалирует его экономическую природу.

В целях повышения заинтересованности предприятий в лучшем использовании производственных основных фондов и оборотных средств постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. установлена плата в бюджет за основные производственные фонды и оборотные средства. Все предприятия, переводимые на новую систему планирования и экономического стимулирования промышленного производства, вносят в бюджет из прибыли эту плату в зависимости от среднегодовой стоимости производственных основных фондов и оборотных средств.

Плата за фонды представляет собой новую экономическую форму мобилизации в бюджет части чистого дохода, создаваемого на социалистических предприятиях. Вносится она предприятиями в бюджет из прибыли. Таким образом, введение платы за фонды приведет к соответствующему сокращению отчислений от прибыли в бюджет. В перспективе плата за фонды должна стать одной из основных форм платежей в бюджет и решающим источником централизованных финансовых ресурсов государства.

По предварительным подсчетам Министерства финансов СССР (если принять размер платы в 6% от стоимости основных производственных фондов и оборотных средств) поступления этого платежа только по промышленности составят 10—13 млрд. руб. в год. Поэтому в дальнейшем плата за фонды должна сократить в известной мере и размер налога с оборота, но целиком заменить его она, по нашему мнению, не сможет. Это объясняется тем, что плату за фонды, вносимую предприятиями из прибыли, нельзя использовать для регулирования уровня рентабельности отдельных изделий и, следовательно, с ее помощью нельзя стимулировать рост производства ходовых товаров.

Плата за фонды не может заменить налог с оборота и в деле регулирования уровня общей рентабельности отдельных отраслей и предприятий, чтобы не допустить чрезмерной прибыльности. Платой за фонды можно регулировать лишь уровень расчетной рентабельности, принимаемой для исчисления фондов материального поощрения и экономического стимулирования. Однако размер ее, установленный для первой группы предприятий, переведенных с 1 января 1966 г. на новый порядок планирования, не оказывает существенного влияния на уровень этой рентабельности. Рассмотрим этот вопрос на примере следующих предприятий:

Наименование предприятий, переданных с 1 января 1966 г. на новый порядок планирования	Сумма прибыли по плану на 1966 г. в тыс. руб.	Рентабельность к основным производственным фондам и оборотным средствам в %	Плата за фонды			Рентабельность к основным производственным фондам и оборотным средствам за вычетом платы за фонды в %
			в абсолютной сумме в тыс. руб.	в % к стоимости фондов	в % к общей сумме прибыли	
Ореховский хлопчатобумажный комбинат	16 050	30,1	3151	6	19,6	24,2
Купавинская тонкосуконная фабрика	5 952	42,09	840	6	14,1	34,16
Павловопосадский камвольный комбинат	11 790	48,86	1422	6	12,05	43,0
Швейное объединение «Большевичка»	5 011	60,45	501	6	10,0	54,45
Косинская трикотажная фабрика	6 355	135,9	272	6	4,3	130,06

Ореховский хлопчатобумажный комбинат с наиболее низкой рентабельностью среди пяти рассматриваемых предприятий (30,1%) внесет плату за фонды в сумме 3151 тыс. руб., что составляет к общей сумме прибыли 19,6%. Это понизит рентабельность комбината с 30,1 до 24,2%, т. е. на 5,9 пункта.

Купавинская тонкосуконная фабрика с более высокой рентабельностью уплатит в бюджет за основные производственные фонды 840 тыс. руб., что составит к общей сумме прибыли 14,1%. Рентабельность данной фабрики снизится после взноса платы за фонды с 42,09 до 34,16%, т. е. на 7,93 пункта. Павловопосадский камвольный комбинат с еще более высокой рентабельностью внесет плату за фонды в сумме 1422 тыс. руб., или 12,05% от общей прибыли. Рентабельность комбината снизится с 48,86 до 43,0%, т. е. на 5,86 пункта.

Высокорентабельное швейное объединение «Большевичка» внесет плату за фонды в сумме 501 тыс. руб., или 10% от общей суммы прибыли, что снизит рентабельность с 60,45 до 54,45%, т. е. на 6 пунктов.

Косинская трикотажная фабрика при рентабельности 135,9% уплатит в бюджет за основные производственные фонды и оборотные средства всего лишь 272 тыс. руб., что

составляет 4,3% от общей суммы прибыли. Рентабельность фабрики снизится с 135,9 до 130,06%, т. е. на 5,84 пункта.

Из рассмотренных примеров можно сделать вывод о том, что чем выше рентабельность предприятия, тем меньшую долю получаемой прибыли оно вносит в бюджет в виде платы за фонды. Таким образом, экономическая сущность платы за фонды заключается в стимулировании роста рентабельности хозяйства. Однако размер этой платы должен быть повышен, чтобы не допустить больших остатков свободной прибыли.

Исследование этого вопроса на примере предприятий легкой промышленности, переведенных с 1 января 1966 г. на новый порядок планирования и материального стимулирования промышленного производства, показывает, что после изъятия в бюджет платы за фонды, уплаты процентов за кредит, образования специальных фондов предприятия и покрытия плановых затрат на капитальные вложения и прирост оборотных средств, погашения долгосрочных кредитов банков в хозяйстве остается значительная доля свободной прибыли:

(и тыс. руб.)

	Ореховский хлопчатобумажный комбинат	Купавинская текстильная фабрика	Павловпосадский камвольный комбинат	Швейное объединение «Большевик»	Косинская трикотажная фабрика
Прибыль по плану на 1966 г.	16 050	5952	11 790	5011	6355
Плата за фонды	3 151	840	1 422	501	272
Процент за кредит	628	423	299	30	92
Отчисления от прибыли в фонды предприятия	2 833	558	945	470	225
Расходы, покрываемые в финансовом плане за счет прибыли	999	364	754	248	289
Свободный остаток прибыли, изымаемый в бюджет:					
в абсолютной сумме	8 439	3767	8 370	3762	5477
в процентах к прибыли	52,5	63,3	71,2	75,1	86,2

При этом чем выше рентабельность предприятия, тем большая доля прибыли изымается в бюджет как свободный остаток. Так, у Ореховского хлопчатобумажного комбината

с рентабельностью к основным производственным фондам и оборотным средствам в размере 30,1% в бюджет изымается в виде свободного остатка 52,5% от общей суммы прибыли, у Купавинской фабрики — соответственно 42,09 и 63,3%, Павлрвопосадского комбината — 48,86 и 71,2%, швейного объединения «Большевичка» — 60,45 и 75,1%, а у Косинской трикотажной фабрики при рентабельности 135,9% в бюджет изымается в виде свободного остатка 86,2% от общей суммы прибыли.

Такое положение имеет место не только по предприятиям группы Б, но и по предприятиям группы А. Покажем это на следующих примерах:

(в тыс. руб.)

	Московский завод тепловой автоматики	Московский завод „Калибр“	4-й ГПЗ
Прибыль по плану на 1966 г.	6541	8301	13 221
	690	7.50	3 953
Процент за кредит	—	15	147
Отчисления из прибыли в фонды предприятия	446	674	2 977
Расходы, покрываемые в финансовом плане за счет прибыли	155	36	974
Свободный остаток прибыли, изымаемый в бюджет:			
в абсолютной сумме . .	5250	6826	5 170
в процентах к прибыли .	80,3	82,3	39,1

Плата за фонды как форма мобилизации чистого дохода государства не может обеспечить такого же быстрого поступления средств в бюджет, как это достигается в настоящее время с помощью налога с оборота. Плата за производственные основные фонды и оборотные средства исчисляется исходя из их стоимости, показанной в бухгалтерских отчетах на 1-е число каждого отчетного месяца, и вносится предприятиями в доход бюджета 25-го числа каждого месяца .

Таким образом, нельзя согласиться с предположениями некоторых экономистов, что плата за фонды полностью заменит налог с оборота.

После введения новых, экономически обоснованных *оптовых* цен платежи в бюджет от социалистических предприятий целесообразно будет взимать в виде платы за фонды, свободного остатка прибыли, налога с оборота и фиксированных (рентных) платежей. Систему взимания налога с оборота надо не отменять, а совершенствовать. Мы целиком разделяем точку зрения К- Ларионова, А. Александрова и Г. Рабиновича, высказанную в статье «Совершенствовать платежи в бюджет»¹. Авторы дайной статьи правильно пишут о том, что отказ от налога с оборота приведет к концентрации у отдельных предприятий значительных сумм чистого дохода и ослабит финансовые основы хозяйственного расчета.

По нашему мнению, совершенствование налога с оборота в целях более полного использования его для выявления внутрихозяйственных резервов может производиться в следующих направлениях. Прежде всего следует экономически *правильно решить, какую часть прибавочного* продукта включает в себя налог с оборота? Выступает ли он как твердо фиксированная в цене товара часть чистого дохода социалистического общества или эта часть должна периодически изменяться в зависимости от снижения себестоимости продукции и роста рентабельности хозяйства?

Целесообразно изменить систему взимания налога с оборота так, чтобы в нем отражалась часть экономии от снижения себестоимости продукции и в первую очередь экономии, полученная предприятием за счет факторов, не зависящих от деятельности данного предприятия (изменение цен на потребляемое предприятием сырье, материалы и топливо, снижение тарифов на электроэнергию и др.). Новая система взимания налога с оборота должна быть основана на принципе оставления в прибыли предприятия не всей экономии от снижения себестоимости продукции, а только той ее части, которая может быть использована на образование *специальных* фондов материального поощрения и фондов развития производства. При введении такой системы взимания налога с оборота и повышении платы за фонды у предприятий не накапливался бы в больших размерах свободный остаток прибыли, а темпы роста налога с оборота не отставали бы от темпов роста денежных накоплений в хозяйстве. Налог с оборота стал бы полнее отражать качественную сторону работы промышленности и

¹ «Экономическая газета», 1965, № 34, стр. 11.

^ Д. С. Моляков

поэтому мог бы быть более эффективно использован для выявления резервов в хозяйстве, стимулирования роста производства ходовых товаров и регулирования уровня рентабельности отдельных изделий.

Решение этого вопроса тесно связано с проблемой плательщика налога с оборота. В новых условиях процесс взимания налога с оборота нецелесообразно отрывать от сферы его образования. Налог с оборота должны вносить не сбытовые организации, а производители, т. е. промышленные предприятия. Следовало бы расширить круг отраслей тяжелой промышленности, в которых целесообразно часть накоплений изымать в виде налога с оборота.

Нельзя согласиться с предложениями экономистов, считающих, что плательщиком налога с оборота должны быть не фабрики и заводы и не оптовые базы, а розничные торговые организации. В частности, с таким предложением выступил Я. Орлов в статье «Хозяйственная реформа и торговля»¹. Свое предложение автор данной статьи обосновывает тем, что фабрики и базы вносят налог с оборота в бюджет раньше, чем товары реализуются населению. Ошибочность данной точки зрения связана с неправильным пониманием товарного производства при социализме, экономической природы налога с оборота и сущности хозяйственного расчета. Я. Орлов пишет: «С общественной точки зрения реализация товаров народного потребления завершается лишь тогда, когда товар продан населению». А если оптовая база отпускает сахар кондитерской фабрике для переработки на кондитерские изделия или ткани швейной фабрике для пошива одежды? Что это — реализация товаров или нет, и должна ли в данном случае база платить налог с оборота? Ошибочно считать, что при социализме сфера товарного производства и товарного обращения ограничена только предметами народного потребления. Средства производства, обращающиеся через систему сбытовых и снабженческих организаций, вся масса сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов и других предметов, реализуемых предприятиям, организациям и учреждениям, являются товаром. Хотя все государственные предприятия и произведенная ими продукция принадлежат одному собственнику — государству, все же существует относительная хозяйственная самостоятельность предприятий, основанная

¹ «Правда» от 19 октября 1966 г.

на принципах полного хозяйственного расчета. Поэтому экономические отношения между такими предприятиями строятся на основе эквивалентного обмена, предполагающего товарное производство и товарное обращение. Следовательно, в условиях товарного производства и полного хозяйственного расчета завод, фабрика, сбытовая организация должны реализовать продукцию другому предприятию или торгующей организации по полной стоимости, т. е. включая и налог с оборота.

Большое значение для совершенствования налога с оборота имеет правильная система ставок. В настоящее время по многим видам товара налог с оборота вносится в виде разницы между розничными (за вычетом торговых скидок) и оптовыми ценами предприятий. Целесообразно расширить эту систему уплаты налога с оборота, распространив ее и на предприятия машиностроения, вырабатывающие товары народного потребления. При этом размеры налога с оборота следует периодически пересматривать, дифференцируя его по отдельным изделиям, а при большом ассортименте продукции — по группами изделий.

§ 4. Прибыль — важнейший показатель качества работы предприятия

Сентябрьский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС положил начало крупнейшей экономической реформе в области управления, планирования и системы материального стимулирования социалистического производства.

Основная цель экономической реформы — обеспечить улучшение руководства экономикой страны на основе правильного сочетания централизованного планового руководства с развитием хозяйственной инициативы и самостоятельности предприятий, усиления экономического стимулирования производства, повышения материальной заинтересованности коллективов предприятий в результатах их труда. Директивами XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану на первое место выдвигаются задачи повышения эффективности общественного производства, экономия затрат живого и овеществленного труда, неуклонный рост производительности труда, значительное увеличение отдачи капитальных вложений и основных производственных фондов. На основе этого можно добиться рентабельной работы всех предприятий и увеличить прибыль в промышленности к концу пятилетия более чем вдвое.

Особое значение приобретает вопрос о роли прибыли в работе промышленных предприятий. В последние годы в печати прошла широкая дискуссия на тему «Прибыль, ее роль и значение в народном хозяйстве страны». Широкому обсуждению было подвергнуто понятие прибыли в ее новом, социалистическом содержании. Большинство ученых У/ высказалось за определение прибыли как части стоимости прибавочного продукта. В ходе дискуссии указывалось на то, что прибыль пока еще занимает в нашей хозяйственной жизни и экономической науке явно не соответствующее ей место. В период строительства коммунизма значение прибыли и роста рентабельности возрастет прежде всего как источник расширенного воспроизводства.

Многие экономисты высказывались за повышение роли прибыли как показателя, характеризующего качество работы предприятия, другие считали, что прибыль нельзя использовать в качестве важнейшего показателя оценки работы предприятия. Например, А. Кац в своей брошюре «Стимулирование эффективной работы предприятий» утверждал, что прибыль не может быть таким показателем, поскольку ее норма имеет тенденцию к понижению¹.

Возрастает роль прибыли и как основы материального поощрения за хорошие результаты работы.

Раньше важнейшими показателями оценки работы предприятий были объем валовой продукции и экономия от снижения себестоимости товарной продукции. По они не в полной мере отражали действительные результаты хозяйственной и финансовой деятельности предприятий. В погоне за выполнением плана «по валу» предприятия нередко производили изделия, которые не соответствовали потребностям народного хозяйства и спросу населения и этим наносили ущерб государственным интересам. На некоторых предприятиях скопилось большое количество нереализованной продукции. Основными причинами затруднений в ее сбыте на отдельных предприятиях явились неувязки между планами производства отдельных видов оборудования и потребностью в нем, отказ потребителей от оплаты продукции низкого качества, перевыполнение плана по изделиям, имеющим ограниченный сбыт. Таким образом, дей-

¹ См. А. Кац, Стимулирование эффективной работы предприятий, «Экономика», 1964.

ствовавшая система планирования и оценки работы предприятий по валовой продукции не обеспечивала планомерного производства и реализации общественного продукта. Показатель снижения себестоимости продукции не отражал действительных финансовых результатов деятельности предприятий. Во многих случаях предприятия при наличии в отчете сверхплановой экономии по снижению себестоимости продукции не выполняли планов по прибыли или имели сверхплановые убытки.

При новой системе планирования и экономического стимулирования повышается роль показателей объема реализации продукции, прибыли и рентабельности в оценке работы-предприятий. Объем реализованной продукции и прибыль становятся важнейшими плановыми показателями развития социалистического производства. Они тесно связаны между собой.

Прибыль является показателем, наиболее полно и все-сторонне отражающим использование предприятиями всех своих материальных, трудовых и денежных ресурсов. На прибыль в отличие от показателя снижения себестоимости продукции сказываются все стороны деятельности предприятий как в сфере производства, так и обращения. Прибыль — это синтетический стоимостной показатель эффективности производства, экономии затрат и роста объема производства и реализации продукции. Она является обобщающим конечным показателем. Обобщающим потому, что прибыль как бы аккумулирует успех коллектива в выполнении ряда важных показателей. Конечный потому, что прибыль учитывает результаты деятельности предприятия, включая последний этап — реализацию продукции. В этом заключается преимущество прибыли как показателя оценки работы предприятия по сравнению с другими показателями — валовой продукцией и себестоимостью.

Вместе с тем на величине прибыли отражаются многие другие факторы, в том числе и не зависящие от деятельности предприятия (цены, ставки налога с оборота, изменение ассортимента в плановом порядке). Рост прибыли в ряде случаев является результатом снижения цен на используемые сырье и материалы или повышения цен на выпускаемую продукцию. Прибыль может быть увеличена и за счет повышения доли высококоротельных изделий в общем объеме выпуска и реализации продукции. Поэтому прибыль не может являться единственным показателем при оценке деятельности предприятия. Выполнение плана

по прибыли обуславливает хорошую оценку работы предприятия, если выполнены плановые задания по основной номенклатуре, реализации и качеству продукции. В новых условиях работы деятельность предприятия, помимо критерия прибыли, должна оцениваться с помощью ряда других показателей, к числу которых относятся реализация продукции, основная номенклатура и качество.

В экономическом достоинстве прибыли как основного показателя для оценки деятельности предприятия можно убедиться, проанализировав работу промышленности за несколько лет.

Основные показатели работы промышленности РСФСР
за 1958—1964 гг.

Годы	Выполнение плана по валовой продукции в %	Прибыль балансовая в МЛ и. руб.		
		план	отчет	выполнение плана в %
1958	103,7	4 925,2	5 376,0	109,1
1959	103,8	6 201,0	6 441,4	103,8
1960	102,4	7 720,2	7 439,3	96,3
1961	101,0	8 340,9	7 797,1	93,5
1962	102,6	9517,6	9690,8	101,8
1963	102,8	10 236,9	10 107,0	98,8
1964	101,5	10 920,3	10 704,7	98,0

Из приведенных данных видно, что промышленность РСФСР на протяжении указанного периода ежегодно перевыполняла план по валовой продукции и успешно справлялась с заданием по снижению себестоимости продукции. Следовательно, если оценивать качество работы только по этим двум показателям, то мы должны сделать вывод, что все эти годы промышленность РСФСР работала хорошо. Однако из данных по прибыли видно, что при ежегодном перевыполнении плана по валовой продукции и задания по снижению себестоимости продукции промышленность

РСФСР на протяжении четырех лет не выполняла план прибыли на значительные суммы. В результате у многих предприятий имелся недостаток оборотных средств, а государственный бюджет недополучал крупные суммы по отчислениям от прибыли. В 1960 г., выполнив план по валовой продукции на 102,4% и сократив плановые затраты на 0,3 коп. на рубль товарной продукции, промышленность РСФСР не выполнила план прибыли на 280,9 млн. руб., или на 3,7%. Следовательно, в работе промышленности имели место крупные недостатки, которые не нашли отражения в показателях выполнения плана по валовой продукции и снижения себестоимости. Проанализируем основные факторы, повлиявшие в 1960 г. на невыполнение плана прибыли. Первым таким фактором, оказывающим прямое влияние на размер прибыли, является объем реализованной продукции. В 1960 г. промышленность РСФСР выполнила план реализации (в оптовых ценах) на 101,7%, план по валовой продукции — на 102,4%. За счет перевыполнения плана реализации получена значительная дополнительная прибыль. В то же время часть выпущенной продукции осталась не реализованной. В результате на складах предприятий осели сверхнормативные остатки готовой продукции, составившие на конец года 1409 млн. руб.

Ко второму фактору, повлиявшему на сумму прибыли, относится себестоимость продукции. В 1960 г. затраты на рубль товарной продукции были снижены сверх плана на 0,3 коп. Однако не вся полученная экономия по снижению себестоимости отражается в прибыли, а только часть ее, падающая на реализованную продукцию.

Третьим фактором, оказывающим существенное влияние на размер прибыли, является ассортимент и качество продукции. Анализ отчетных данных показывает, что промышленность РСФСР перевыполнила план производства за счет выпуска менее рентабельной продукции. В результате потери от ассортиментных сдвигов составили около 240 млн. руб.

К четвертому фактору, повлиявшему на фактический объем прибыли, относятся всякого рода внереализационные убытки и потери по бесхозяйственности.

В 1961 г. промышленность РСФСР, выполнив план по валовой продукции на 101,0% и сохранив затраты на производство на заданном уровне, не обеспечила выполнение плана прибыли на 544,7 млн. руб., или на 6,5%. Перевыполнив план реализации на 0,4%, промышленность получила

дополнительную прибыль в сумме 33,2 млн. руб. Однако, как и в предыдущем году, реализация продукции отставала от выпуска продукции. Вследствие этого на 1 января 1962 г. сверхнормативные остатки готовой продукции составили 1485 млн. руб. В 1961 г. промышленность РСФСР потеряла от ассортиментных сдвигов около 150 млн. руб. и внереализационных убытков 213,6 млн. руб. Остальная сумма невыполнения плана прибыли объясняется имевшими место неувязками в плане между производственными показателями и прибылью. В течение года в производственные планы вносились поправки без изменения плана по прибыли.

В 1963 г. при выполнении плана по валовой продукции на 102,8% план реализации был выполнен на 101,6%. За счет перевыполнения плана реализации получено было прибыли 162 млн. руб.

Значительная часть выпущенной сверх плана продукции осталась нереализованной. На 1 января 1964 г. в целом по промышленности РСФСР сверхнормативные остатки готовой продукции составляли 1973 млн. руб. Перевыполнен план по убыточной и малорентабельной продукции, промышленность РСФСР потеряла в 1963 г. на ассортиментных сдвигах около 300 млн. руб. Внереализационные убытки и потери составили 275,7 млн. руб.

Аналогичное положение было и в 1964 г. Выполнив план по валовой продукции на 101,5% и сократив заданный уровень затрат на производство, промышленность РСФСР получила прибыли меньше, чем предусматривалось по плану. Анализ выполнения плана прибыли за 1964 г. дает нам следующие данные:

(в млн. руб.)

	План	Отчет	Отклонение от плана
Выполнение плана по валовой про-	10920,3	10 704,7	-215,6
Выполнение плана реализации в	100	101,5	+ 1,5
Дополнительная прибыль за счет перевыполнения плана реализа-	100	100,2	+0,2
	X	X	+22,0

	План	Отчет	Отклоне- ние от плана
Сверхплановая экономия от снижения себестоимости выпущенной продукции.	X	X	-f 220,0
В том числе падающая на реализованную продукцию и увеличивающая прибыль	X	X	+216,0
Потери в прибыли от изменения ассортимента продукции.	X	λ/	-92,6
Внереализационные убытки и потери по бесхозяйственности.	X	361,0	-361,0

Анализ приведенных отчетных данных о работе промышленности РСФСР позволяет сделать вывод о том, что применявшиеся ранее показатели — валовая продукция и затраты на рубль товарной продукции — не отражают все стороны хозяйственной деятельности. В них не находят отражение такие очень важные *моменты* в работе промышленности, как степень реализации произведенной продукции, изменение ассортимента и качества продукции, допущенные внереализационные убытки и потери по бесхозяйственности.

Такое положение имело место и в целом по промышленности СССР в 1963, 1964 и 1965 г. Например, в 1963 г. промышленность перевыполнила план по валовой продукции, получила по данным ЦСУ СССР более 700 млн. руб. сверхплановой экономии по себестоимости, а план по прибыли недовыполнила более чем на 300 млн. руб. В 1965 г. промышленность перевыполнила установленный план по выпуску продукции и получила сверхплановую экономию от снижения себестоимости продукции, по данным ЦСУ СССР, в размере около 250 млн. руб. Одновременно с этим план прибыли недовыполнен (97,6%) на 448,2 млн. руб. В качестве примера можно привести данные и по отдельным предприятиям: Красноярский шелковый комбинат в 1965 г. выполнил план по валовой продукции на 103%, план по товарной продукции — на 102, план реализации — на 101,6%, получил сверхплановую экономию по себестоимости 89 тыс. руб! и при этом не выполнил план прибыли на 1864 тыс. руб. Троицким шорно-фурнитурный комбинат в 1965 г. выпол-

нил план по валовой продукции на 106,4%, по товарной продукции — на 100,1, план реализации — на 102,5%, получил сверхплановую экономию по себестоимости в сумме 43 тыс. руб. и при этом не выполнил план по прибыли на 1045 тыс. руб.

Первые итоги работы предприятий, переведенных на новую систему планирования, подтвердили правильность решения сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС о замене этих показателей объемом реализуемой продукции, общей суммой прибыли и рентабельностью. Коллективы предприятий, переведенных на новые условия работы, почувствовали материальную заинтересованность в изыскании резервов повышения эффективности производства. В поиски резервов включились рабочие, техники, инженеры и служащие.

По расчетам, которые были сделаны в связи с переходом на новую систему планирования и экономического стимулирования, только по 78 предприятиям республиканского (РСФСР) подчинения государство получило дополнительно продукции на 8,2 млн. руб., или на 2,3% больше, чем было предусмотрено первоначально утвержденным планом на 1966 г. Изысканные внутренние резервы позволили коллективам этих предприятий увеличить балансовую прибыль сверх утвержденной на 4,5 млн. руб., или на 6,8% к годовому плану. За счет дополнительно выявленной прибыли увеличены отчисления в фонд материального поощрения на 2570 тыс. руб., или на 35%, и в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — на 970 тыс. руб., или на 97%. Предприятия дополнительно к утвержденному плану внесут в государственный бюджет 610 тыс. руб. Итоги работы предприятий за первое полугодие 1966 г. подтвердили реальность этих расчетов. План реализации продукции первой группой переведенных предприятий выполнен на 106,2% и по прибыли — на 115,8%¹.

В целом по стране в 1966 г. на новую систему хозяйствования переведено 673 промышленных предприятия, на которых занято более 2 млн. человек, или около 10% общей численности работников промышленности. Предварительные итоги работы за 1966 г. показывают, что на этих предприятиях прибыль возросла по сравнению с предыдущим годом более чем на 20%, тогда как по всей промышленности

¹ «Советская Россия» от 6 сентября 1966 г.

она увеличилась на 10%. Предприятия, работающие по-новому, получили за прошедший год более 200 млн. руб. сверхплановой прибыли, значительная часть которой использована на образование фондов экономического стимулирования.

В связи с повышением роли прибыли как показателя, характеризующего качество работы предприятия, перед экономистами стоит актуальная задача всесторонне разработать этот вопрос.

Для объективности критерия, с которым необходимо подходить к оценке выполнения предприятием плана прибыли, целесообразно разработать и установить четкую классификацию денежных доходов и расходов предприятия, планируемых и учитываемых в прибыли. В этих целях рассмотрим, из каких статей состоит прибыль промышленного предприятия. В действующей практике планирования и учета различают два понятия: прибыль от реализации и балансовая прибыль.

Прибыль от реализации складывается из прибыли: от реализации основной продукции; от реализации изделий широкого потребления из отходов; подсобного сельского хозяйства; автохозяйства; от услуг непромышленного характера; от реализации покупных изделий и товаров; от реализации сверхнормативных и излишних материальных ценностей; от реализации прочих материальных ценностей.

Из общей суммы прибыли от реализации основной продукции выделяется отдельно:

прибыль от реализации товаров бытовой химии, оставляемая в распоряжении предприятий в течение первого года серийного производства этих товаров;

прибыль от производства товаров народного потребления и изделий производственного назначения, изготовляемых из нестандартного кожевенного, шубно-мехового и пушно-мехового сырья, оставляемая в распоряжении предприятий;

прибыль от производства новых видов товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода в пределах до 15% рентабельности, оставляемая в распоряжении предприятий в течение первого года серийного производства этих товаров;

прибыль от откорма, нагула и дорастивания скота, направляемая на строительство животноводческих помещений, жилищное строительство, строительство силосохранилищ;

прибыль от нормализации молока, направляемая на

улучшение питания детей в детских учреждениях и в школьных буфетах и на расширение предприятий молочной промышленности;

прибыль от реализации продукции, по которой нарушены сроки действия временных оптовых цен или на которую применяются постоянные оптовые цены, утвержденные с нарушением установленного порядка.

Балансовая прибыль включает: прибыль от реализации; приОбль (убытки) от Эксплуатации жилищного и коммунального хозяйства; поступления списанных безнадежных долгов; полученные штрафы, пеня, неустойки и проценты сверх уплаченных; превышение скидок тарифа над надбавками к тарифу на электроэнергию за коэффициент мощности электроустановок; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; разницу в оргнакладных и транспортных расходах по заготовке скота; прибыль по операциям с тарой; прочие прибыли; убытки от стихийных бедствий; расходы на содержание законсервированных предприятий; убытки от списания долгов за истечением сроков исковой давности; убытки от списания долгов по недостачам, растратам и хищениям; убытки от списания дебиторской задолженности вследствие неплатежеспособности должников; убытки от списания прочих безнадежных долгов; расходы по хозяйственному содержанию зданий, помещений, сооружений, садов, парков и пионерских лагерей, переданных в бесплатное пользование профсоюзным организациям; убытки по аннулированным заказам; уценку сверхнормативных остатков товарно-материальных ценностей по постановлениям и распоряжениям правительства в связи со снижением оптовых и розничных цен; убытки от ликвидации не полностью амортизированных основных фондов; прочие убытки.

В методических указаниях, одобренных междуведомственной комиссией при Госплане СССР 2 декабря 1966 г., установлено, что оценка выполнения плана по прибыли производится путем сопоставления фактической прибыли по отчетному балансу с балансовой прибылью, утвержденной в плане.

При планировании в новых условиях плановая балансовая прибыль определяется как сумма прибыли (убытков) от реализации товарной продукции, от прочей реализации, от планируемых внереализационных доходов и расходов, кроме убытков от деятельности жилищно-коммунального хозяйства и расходов на хозяйственное содержание куль-

турно-просветительных учреждений и пионерских лагерей, которые покрываются в порядке распределения прибыли. Следовательно, новое понятие балансовой прибыли не соответствовало содержанию балансовой прибыли по бухгалтерскому отчету. Известно, что в бухгалтерских отчетах в балансовую прибыль входили все внереализационные доходы и расходы, включая убытки от жилищно-коммунальных хозяйств и расходы по хозяйственному содержанию культурно-просветительных учреждений и пионерских лагерей. Таким образом, при данном положении нельзя было сопоставлять прибыль по отчетному балансу с плановой балансовой прибылью, не исключив предварительно из отчетной балансовой прибыли указанные убытки и расходы. Для обеспечения сопоставимости плановых и отчетных показателей изменен порядок отражения в бухгалтерском балансе убытков от жилищно-коммунального хозяйства и расходов на хозяйственное содержание культурно-просветительных учреждений и пионерских лагерей. Эти убытки и расходы отражаются в активе баланса в составе отвлеченных средств и покрываются при распределении прибыли по годовому отчету предприятия.

Возникает вопрос, какую же прибыль следует принять как показатель качества работы предприятия? Для решения этого вопроса необходимо рассмотреть экономическое содержание каждой из указанных выше статей и показать их роль и значение в формировании финансовых ресурсов промышленности и доходов государственного бюджета.

Прибыль от реализации основной продукции занимает главенствующую роль в общей сумме прибыли от реализации. Так промышленность Российской Федерации в 1964 г. получила всего прибыли от реализации на сумму 11 065,7 млн. руб., в том числе прибыль от реализации основной продукции составила 10 951,9 млн. руб., прибыль от реализации изделий широкого потребления из отходов — 24,1 млн. руб. и прибыль от прочей реализации — 89,7 млн. руб. Таким образом, в общей сумме прибыли от реализации прибыль от реализации основной продукции составляла 99%, прибыль от реализации изделий широкого потребления из отходов — 0,2% и от прочей реализации — 0,8%.

В 1965 г. состав прибыли от реализации /ю промышленным предприятиям ряда министерств РСФСР характеризуется следующими данными:

	Министерство пищевой промышленности РСФСР		Министерство мясо-молочной промышленности РСФСР		Министерство легкой промышленности РСФСР	
	план	отчет	план	отчет	план	отчет
Вся прибыль от реализации в млн. руб.	931,4	837,9	729,7	725,2	1954,8	2029,9
в %	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
прибыль от реализации основной продукции в млн. руб.	903,2	814,6	719,3	698,1	1941,0	2010,3
в %	97	97,2	98,4	96,3	99,3	99,0
прибыль от реализации изделий широкого потребления из отходов в млн. руб.	0,2	0,9	12,2	23,7	7,0	12,7
в %	0,02	0,1	1,6	3,3	0,4	0,7
прибыль от прочей реализации в млн. руб.	28,0	22,4	— 1,8	3,4	6,8	6,9
в %	2,98	2,7	—	0,4	0,3	0,3

Из приведенных данных видно, что даже по предприятиям пищевой, мясо-молочной и легкой промышленности, где выпуск изделий широкого потребления из отходов занимает наибольший удельный вес в общем плане производства, прибыль от реализации основной продукции занимает главенствующее место. Следовательно, этот вид прибыли и предопределяет финансовые результаты хозяйственной деятельности промышленного предприятия, а потому и должен быть положен в основу оценки качества его работы. Прибыль от реализации изделий широкого потребления занимает незначительное место в общей сумме прибыли. Эта прибыль имеет место только у тех предприятий, где организованы специальные цехи или участки по переработке отходов в изделия ширпотреба.

Прибыль от реализации изделий широкого потребления из отходов целиком остается в распоряжении промышленности и используется на мероприятия, связанные с расширением выпуска товаров широкого потребления, на премирование инженерно-технических работников, рабочих и служащих предприятий, а также на строительство и ремонт жилых домов. Поэтому, по нашему мнению, в новых усло-

виях планирования нецелесообразно устанавливать пред-
 приятиям сверху план по данной прибыли и, следовательно,
 не надо ее включать в плановые и отчетные показатели при
 исчислении роста прибыли и определении уровня расчетной
 рентабельности для образования фондов экономического
 стимулирования промышленного производства.

Прибыль от прочей реализации в целом по промышлен-
 ности РСФСР занимает небольшой удельный вес — 0,8%,
 а у отдельных предприятий и отраслей промышленности —
 до 3%. Рассмотрим на примере Министерства пищевой про-
 мышленности РСФСР, из чего складывается прибыль пред-
 приятий от прочей реализации:

(в тыс. руб.)

	План	Отчет
Всего прибыли от прочей реализации	27 966	22 420
В том числе:		
прибыль подсобного сельского хозяйства	54	- 2
прибыль автохозяйства	217	319
прибыль от услуг непромышленного ха- рактера	4 888	5 290
реализация покупных изделий	4 873	-1 808
реализация сверхнормативных материаль- ных ценностей	69	-166
прибыль от реализации прочих материаль- ных ценностей	4 508	3 535

Прибыль подсобного сельского хозяйства хотя и со-
 ставляет в общих результатах промышленности незначи-
 тельную сумму, но имеет свой особый режим использова-
 ния. Из фактически полученной прибыли 75% отчисляется
 в доход государственного бюджета и 25% остается в распо-
 ряжении предприятия на расширение и развитие подсобного
 сельского хозяйства. Поэтому данную прибыль неправильно
 включать в общую сумму прибыли промышленного пред-
 приятия. Ее следует планировать и учитывать на балансе
 предприятия отдельно.

Прибыль от услуг автохозяйства, не выделенного на са-
 мостоятельный баланс, отражается в разделе *Б* «Прочая
 реализация», так как услуги всех видов транспорта не от-
 носятся к товарной продукции.

По Министерству пищевой промышленности РСФСР эта прибыль составляет незначительную сумму, потому что весь основной автомобильный транспорт объединен в автобазы и выделен на самостоятельный баланс. Такое положение имеет место и по другим отраслям промышленности. Однако по тем предприятиям, у которых есть собственный автотранспорт, не выделенный на самостоятельный баланс, результаты работы этого транспорта (прибыль или убыток) надо учитывать в общей сумме прибыли предприятия при оценке итогов работы и определении размера отчислений в фонды материального и экономического стимулирования.

Прибыль от услуг непромышленного характера по предприятиям пищевой промышленности в основном получена за счет переработки давальческого сырья (семян) предприятиями масложировой промышленности. Она значительна (свыше 5 млн. руб. в год), носит устойчивый характер, по существу является результатом производственной деятельности предприятия и поэтому должна учитываться при оценке работы хозяйства наравне с прибылью от реализации основной продукции.

Результаты от реализации покупных изделий, сверхнормативных и прочих материальных ценностей у многих предприятий учитываются в плане прибыли, устанавливаемой вышестоящей организацией.

Планирование результатов от реализации сверхнормативных и прочих материальных ценностей способствует мобилизации внутренних ресурсов на предприятиях. За последние годы на промышленных предприятиях скопились значительные запасы излишних и ненужных товарно-материальных ценностей. Так, по состоянию на 1 января 1966 г. такие запасы составляли на предприятиях Министерства легкой промышленности РСФСР 17 264 тыс. руб., Министерства мясной и молочной промышленности РСФСР — 1428 тыс. руб., Министерства пищевой промышленности РСФСР — 2331 тыс. руб.

В целях создания материальной заинтересованности у предприятий в наиболее полном выявлении и реализации излишних и ненужных запасов товарно-материальных ценностей следует результаты от реализации этих ценностей учитывать при определении размера отчислений в фонды экономического стимулирования и материального поощрения.

В итоге рассмотрения экономического содержания отдельных видов денежных доходов промышленных пред-

приятии, включаемых в состав прибыли от реализации продукции и услуг, можно сделать следующие предложения:

1. В новых условиях планирования и экономического стимулирования промышленного производства при оценке работы предприятия в показатель прибыли не следует включать: прибыль от реализации товаров широкого потребления, вырабатываемых из отходов; прибыль подсобного сельского хозяйства.

2. При исчислении роста прибыли по сравнению с прошлым годом и уровня рентабельности предприятия целесообразно из общей суммы прибыли исключать: прибыль от реализации ширпотреба из отходов; прибыль подсобного сельского хозяйства.

Анализ бухгалтерской отчетности показывает, что у абсолютного большинства промышленных предприятий балансовая прибыль меньше прибыли от реализации продукции. Это подтверждается следующими данными за 1965 г.

	Прибыль от реализации	Балансовая прибыль
Министерство легкой промышленности	2030,0	1986,2
Министерство пищевой промышленности РСФСР	836,7	826,0

Из приведенных данных видно, что по предприятиям Министерства легкой промышленности РСФСР полученная в 1965 г. прибыль от реализации снизилась на 43,8 млн. руб. и по предприятиям пищевой промышленности — на 10,7 млн. руб. Промышленные предприятия Российской Федерации теряют из полученной прибыли от реализации ежегодно в среднем около 200 млн. руб. Прибыль от реализации снижается па сумму так называемых внереализационных убытков, в частности убытков от списания долгов за истечением исковой давности и безнадежностью, от стихийных бедствий, убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году, убытков по аннулированным заказам и др. В то же время внереализационные доходы увеличивают размер прибыли. К ним относятся: поступления списанных безнадежных долгов; превышение штрафов полученных над уплаченными; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; прибыль по операциям с тарой и др. В отдельных случаях внереализационные доходы превышают внереализационные

убытки, и поэтому балансовая прибыль больше прибыли от реализации. Так, например, по предприятиям Министерства мясной и молочной промышленности РСФСР в 1965 г. прибыль от реализации составила 727,7 млн. руб., а балансовая прибыль — 757,9 млн. руб., т. е. на 30,2 млн. руб. выше.

Таким образом, внереализационные убытки и доходы оказывают существенное влияние на размер балансовой прибыли предприятий. В связи с этим возникает вопрос, в какой степени должны учитываться данные убытки и доходы при оценке деятельности предприятия и при определении размеров отчислений от прибыли в фонды материального поощрения и экономического стимулирования.

Рассмотрим этот вопрос на примере предприятий легкой промышленности РСФСР. В 1965 г. предприятия этого министерства допустили следующие внереализационные убытки:

	(в тыс. руб.)
1. Убытки от стихийных бедствий	2 341
2. Содержание законсервированных предприятий	15
3. Убытки от списания долгов за истечением сроков исковой давности	154
4. Убытки от списания долгов по недостаткам, растратам и хищениям вследствие неплатежеспособности должников и по прочим причинам	221
5. Убытки от списания прочей дебиторской задолженности вследствие неплатежеспособности должников	307
6. Убытки от эксплуатации жилищного и коммунального хозяйства	28 844
7. Расходы по хозяйственному содержанию зданий, помещений, сооружений, садов, парков и пионерских лагерей, переданных в бесплатное пользование профсоюзным организациям	7 165
8. Убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году	677
9. Убытки по аннулированным заказам	64
10. Уценка сверхнормативных остатков товарно-материальных ценностей по постановлениям и распоряжениям правительства в связи со снижением оптовых и розничных цен	8 361
11. Убытки по операциям с тарой	5
12. Убытки от ликвидации не полностью амортизированных основных фондов	4 089
13. Прочие убытки	648
Итого	52 891

Одновременно предприятия легкой промышленности РСФСР получили в 1965 г. следующие внереализационные доходы:

1. Прибыль от эксплуатации жилищного и коммунального хозяйства	2
2. Поступления списанных безнадежных долгов	100
3. Полученные штрафы, пеня, неустойки и проценты сверх улаченных	4400
4. Превышение скидок тарифа над надбавками к тарифу на электроэнергию за коэффициент мощности электроустановок	1064
5. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году	873
6. Прочие прибыли	2796
В том числе излишки тканей, установленные при промере на швейных фабриках, сверх замаркированных поставщиком	2611
Итого	9236

В числе внереализационных убытков значительное место занимают убытки от эксплуатации жилищного и коммунального хозяйства. Образование их в основном связано с тем, что установленные квартирная плата и плата за общежитие не покрывают расходов по содержанию жилых домов и общежитий, принадлежащих предприятию. Следовательно, наличие таких убытков не является результатом производственной деятельности предприятия. Поэтому по предприятиям, переведенным на новый порядок планирования и материального стимулирования, плановая и фактическая прибыль не уменьшается на сумму убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства. Эти убытки покрываются за счет прибыли в порядке ее распределения. Расходы по хозяйственному содержанию зданий, помещений, сооружений, садов, парков и пионерских лагерей, переданных в бесплатное пользование профсоюзным организациям, также занимают большое место во внереализационных убытках и не связаны с производственной деятельностью предприятия.

Плановая и фактическая прибыль промышленных предприятий, переведенных на новый порядок планирования, не уменьшается на сумму расходов по хозяйственному содержанию зданий, помещений, сооружений, садов, парков и пионерских лагерей, переданных в бесплатное пользование профсоюзным организациям. Эти расходы, так же как и

убытки жилищно-коммунального хозяйства, покрываются за счет прибыли в порядке ее распределения после вноса в бюджет платы за основные фонды и оборотные средства, фиксированных платежей, уплаты процентов за кредит и образования фондов экономического стимулирования и материального поощрения.

Следующей крупной статьей внереализационных убытков является уценка сверхнормативных остатков товарно-материальных ценностей по постановлениям и распоряжениям правительства в связи со снижением оптовых и розничных цен.

Промышленные предприятия суммы уценки товарно-материальных ценностей относят":

по остаткам товарно-материальных ценностей в пределах нормативов собственных оборотных средств — на уменьшение нормативов и уставного фонда;

по сверхнормативным остаткам товарно-материальных ценностей, прокредитованных учреждениями Госбанка и Стройбанка, — на уменьшение задолженности по ссудам банка с возмещением банку уценки за счет средств бюджета;

по сверхнормативным остаткам товарно-материальных ценностей, не прокредитованным учреждениями банков, — на счет прибыли и убытков текущего года.

Таким образом, на убытки относится уценка лишь сверхнормативных остатков товарно-материальных ценностей, не прокредитованных учреждениями банков.

При таком порядке списания уценки предприятия, допустившие образование излишних запасов (в виде сверхнормативных непрокредитованных остатков), несут материальную ответственность за бесхозяйственное использование оборотных средств. На сумму такой уценки уменьшается балансовая прибыль предприятия и, следовательно, сокращаются отчисления в фонды экономического стимулирования и материального поощрения. Такая мера воздействия при новой системе планирования и материального стимулирования, безусловно, будет способствовать сокращению на предприятиях сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей.

¹ См. инструкцию Министерства финансов СССР и Госбанка СССР от 20 декабря 1961 г. «О порядке переоценки товарно-материальных ценностей в связи с изменением оптовых цен и тарифов, возмещения уценки, распределения и зачисления сумм дооценки в бюджет».

Предприятия легкой промышленности РСФСР имели в 1965 г. большие убытки от ликвидации не полностью амортизированных основных фондов. В общей сумме внереализационных потерь они составляют 8%. До 1963 г. убытки от ликвидации не полностью амортизированных основных фондов относились на уменьшение уставного фонда и, следовательно, не оказывали влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятий. Только неамортизированная часть нефтяных и газовых скважин включалась в себестоимость продукции. Действовавший порядок списания этих потерь не стимулировал бережного использования основных фондов. Совет Министров СССР постановлением от 1 сентября 1961 г. утвердил единые нормы амортизационных отчислений и провел ряд мероприятий по сохранности основных фондов.

Одним из таких мероприятий является новый порядок списания убытков от ликвидации основных фондов. С 1 января 1963 г. убытки от ликвидации не полностью амортизированных основных производственных фондов относятся на счет прибылей и убытков (кроме выбытия основных фондов, связанного с заменой старой техники новой). Новый порядок списания материально стимулирует наиболее рациональное использование основных фондов, так как убытки от их ликвидации отражаются на хозяйственных показателях предприятий. В 1963 г. по промышленным предприятиям Российской Федерации эти убытки составили 83,4 млн. руб., а в 1964 г. — 78,4 млн. руб.

В новых условиях планирования и экономического стимулирования, когда доля прибыли, оставляемая в распоряжении предприятия, значительно повышена, отнесение на счет прибылей и убытков стоимости неамортизированной части выбывающих основных производственных фондов приобретает еще большее стимулирующее значение. Чтобы не допустить уменьшения полученной от производственной деятельности прибыли и получить больше отчислений в фонды экономического стимулирования и материального поощрения, коллектив предприятия будет стремиться своевременно и высококачественно проводить текущий и капитальный ремонт оборудования, бережно использовать основные фонды, своевременно и правильно начислять амортизацию.

Особого внимания заслуживают убытки от стихийных бедствий, относимые на уменьшение результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

По существующему порядку бухгалтерского учета¹ стоимость уничтоженных ценностей или потери от порчи производственных запасов, товаров и других ценностей, кроме основных средств, вследствие стихийных бедствий (пожар, наводнение, ураган, землетрясение и т. п.) относятся на счет прибылей и убытков предприятия как убытки от стихийных бедствий. К этим убыткам также относятся: затраты по погибшим посевам вследствие стихийных бедствий; расходы на мероприятия, связанные с предотвращением стихийных бедствий; расходы, связанные с ликвидацией последствий, вызванных стихийными бедствиями, по исправлению причиненных повреждений, по уборке территории после пожара, наводнения и т. п.; потери от простоев предприятия, вызванных стихийными бедствиями.

Такого рода потери уменьшают полученную предприятием прибыль от реализации продукции и сокращают достигнутый уровень рентабельности производства. Между тем наличие этих потерь ни в коей мере не связано непосредственно с хозяйственной деятельностью предприятия.

В настоящее время, когда прибыль является основным показателем работы промышленного предприятия, списание на уменьшение прибыли убытков от стихийных бедствий является неправильным. По нашему мнению, необходимо пересмотреть существующий порядок отнесения убытков от стихийных бедствий. Стоимость уничтоженных ценностей, погибших посевов, а также потери от порчи производственных запасов, товаров и других ценностей вследствие стихийных бедствий надо относить не на уменьшение прибыли предприятия, а на уменьшение уставного фонда. Все расходы, связанные с предотвращением стихийных бедствий и ликвидацией последствий, вызванных стихийными бедствиями, должны покрываться предприятию вышестоящей организацией специальными ассигнованиями. В этих целях целесообразно в министерствах и ведомствах создать централизованный страховой фонд за счет отчислений из прибыли подведомственных предприятий в порядке ее распределения. Размер этих отчислений был бы небольшим и поэтому практически не сказался бы на размере прибыли, оставляемой в распоряжении каждого предприятия в от-

¹ См. план счетов бухгалтерского учета производственно-хозяйственной деятельности предприятий, строек и хозяйственных организаций союзного, республиканского и местного подчинения и инструкцию по его применению (Утверждено МФ СССР по согласованию с ЦСУ СССР 28 сентября 1959 г. № 295).

дельности. Так, например, по промышленным предприятиям РСФСР убытки от стихийных бедствий составляют в среднем за год 0,1% от общей суммы полученной прибыли. В то же время создание такого фонда избавило бы коллективы предприятий, попавших в стихийное бедствие, от несправедливого сокращения отчислений в фонды экономического стимулирования и материального поощрения.

Все остальные статьи внереализационных убытков: убытки от списания долгов за истечением исковой давности; убытки от списания долгов по недостаткам, растратам и хищениям вследствие неплатежеспособности должников и прочим причинам; убытки от списания прочей дебиторской задолженности вследствие неплатежеспособности должников; убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; прочие убытки — являются результатом неудовлетворительного состояния учета, отсутствия должного контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также результатом прямой бесхозяйственности, и поэтому отнесение их на уменьшение прибыли полностью соответствует принципам полного хозяйственного расчета. В новых условиях планирования и экономического стимулирования допускаемые подобного рода бесхозяйственные потери будут прямо отражаться на размере отчислений в фонды материального поощрения, что заставит коллективы предприятий быстрее устранять причины, порождающие такую бесхозяйственность.

При рассмотрении состава внереализационных доходов, относимых на увеличение балансовой прибыли предприятий, прежде всего обращают на себя внимание излишки тканей, установленные при промере на швейных фабриках, сверх замаркированных поставщиком. Такого рода доходы у швейных фабрик легкой промышленности РСФСР составили в 1965 г. 2611 тыс. руб. По нашему мнению, эти доходы ни в какой степени не связаны с результатами хозяйственной деятельности, и поэтому данная прибыль не должна учитываться при отчислениях в фонды экономического стимулирования и материального поощрения. По швейным предприятиям, переведенным на новый порядок планирования, при определении процента роста прибыли против прошлого года и процента рентабельности надо из балансовой прибыли исключать доходы от излишков тканей.

В итоге произведенного анализа состава внереализационных убытков и внереализационных доходов, влияю-

щих на размер балансовой прибыли промышленного предприятия, можно сделать следующие предложения:

1. Целесообразно пересмотреть существующий порядок отнесения на уменьшение балансовой прибыли убытков от стихийных бедствий. Убытки, связанные с уничтожением или порчей товарно-материальных ценностей, относить на уменьшение уставного фонда предприятия. Расходы, связанные с предотвращением стихийных бедствий и ликвидацией последствий, вызванных стихийными бедствиями, покрывать предприятию за счет создаваемого в министерствах и ведомствах централизованного страхового фонда;

2. При исчислении роста прибыли по сравнению с прошлым годом и уровня расчетной рентабельности предприятия для определения размеров отчислений в фонды надо из балансовой прибыли исключать прибыль, полученную предприятием по не зависящим от его хозяйственной деятельности причинам. Так, например, у швейных фабрик надо исключать прибыль от излишка тканей, установленных при промере, сверх замаркированных поставщиком.

§ 1. Хозяйственный расчет

Развитие и укрепление хозяйственного расчета тесно связано с развитием социалистического производства с хозяйственной политикой Коммунистической партии нашей страны. В период создания материально-технической базы коммунистического общества усиливается роль хозяйственного расчета в деле приведения в действие всех резервов в народном хозяйстве, систематическом снижении себестоимости и увеличении денежных накоплений.

Огромное значение для дальнейшего развития и укрепления хозяйственного расчета имеют решения сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС и XXIII съезда партии. В Программе КПСС записано: «Необходимо всемерно усиливать хозяйственный расчет, добиваться строжайшей экономии и бережливости, сокращения потерь, снижения себестоимости и повышения рентабельности производства»¹. Усиление хозяйственного расчета и успешная реализация его важнейших принципов — снижение себестоимости и повышение рентабельности — являются главной задачей в руководстве народным хозяйством и планировании. В ней находит непосредственное отражение непреложный закон хозяйственного строительства — достижение в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах. Сентябрьский Пленум ЦК КПСС наметил ряд практических мер по укреплению и развитию хозрасчета в новых условиях.

В нашей экономической литературе до ЮНХ пор еще не дано единого определения хозяйственного расчета. После

«Материал XXII съезда КПСС», Госполитиздат, 1961, стр. 387.

экономической дискуссии 1951 г. и межвузовской научной конференции 1958 г. мнение экономистов разделилось на три точки зрения. Одни считают хозяйственный расчет объективной экономической категорией и относят его к категориям политической экономии. Другие считают хозрасчет одним из элементов хозяйственной политики Советского государства. Третьи пытаются рассматривать хозрасчет и как экономическую категорию, и как метод социалистического хозяйствования.

В учебнике «Политической экономии социализма», например, сказано: «Хозяйственный расчет — объективная экономическая категория социализма, порождаемая общественной собственностью на средства производства и обусловленной ею необходимостью наиболее рационального, экономного и бережливого ведения общественного хозяйства, а также существованием товарного производства»¹.

В статье «Вопросы теории хозяйственного расчета» В. М. Готлобер пишет, что «Хозяйственный расчет как экономическая категория социализма представляет собой объективную возможность и необходимость экономного, расчетливого ведения хозяйства в интересах всего общества с помощью товарно-денежных отношений и материальной заинтересованности каждого в результатах своего труда»².

В Большой Советской Энциклопедии хозрасчет определяется как «...метод социалистического хозяйствования, требующий соизмерения в стоимостной (денежной) форме затрат и результатов хозяйственной деятельности, возмещения расходов предприятий за счет их собственных доходов и обеспечения рентабельности производства»³.

В Финансово-кредитном словаре дано следующее определение хозяйственного расчета: «Хозяйственный расчет — форма плановой организации хозяйственной деятельности социалистических предприятий, при которой финансово-экономическое положение каждого предприятия ставится в прямую зависимость от качества и результатов его работы»⁴.

К книге А. А. Аракеяна «Хозяйственный расчет в промышленности СССР» хозрасчет рассматривается, с одной

¹ «Политическая экономия социализма», «Высшая школа», 1962, стр. 325.

² «Теория и практика хозяйственного расчета», Соцэкгиз, 1958, стр. 17.

³ БСЭ, 2-е изд., т. 46, стр. 264.

⁴ «Финансово-кредитный словарь», т. II, «Финансы», 1964, стр. 574.

стороны, как экономическая категория, а с другой — как метод социалистического хозяйствования¹.

В монографии «Хозяйственный расчет в промышленности» С. К. Татур пытается определить хозяйственный расчет и как метод хозяйствования, и как экономическую категорию. В начале он пишет: «Хозяйственный расчет — основной метод ведения хозяйства в социалистическом обществе. В основе хозяйственного расчета лежит режим экономии». Далее он делает вывод, что «хозяйственный расчет, следовательно, является в этом своем качестве экономической категорией социализма», и в заключении первой главы пишет: «Использование хозяйственного расчета в качестве метода планового руководства требует рассмотрения его как одного из элементов хозяйственной политики Коммунистической партии и Советского правительства»².

И. Маринко в своей работе «Хозрасчет и рентабельность в совхозах» делает попытку доказать, что определение хозяйственного расчета как экономической категории и как метода ведения хозяйства не противоречит друг другу. По его мнению, метод ведения хозяйства не есть что-то произвольное, он отражает объективные экономические категории. Хозрасчетный метод ведения хозяйства есть форма проявления хозрасчета как экономической категории³.

В учебнике «Финансы СССР» хозяйственный расчет определяется как форма планового ведения хозяйства социалистических предприятий. «Формой планового ведения хозяйства социалистических предприятий служит хозяйственный расчет, посредством которого государство создает необходимые стимулы для выполнения и перевыполнения государственных планов»⁴.

Ф. Веселков в статье «Хозяйственный расчет и экономические рычаги развития производства» дает следующее определение хозяйственного расчета: «...это метод планового ведения хозяйства социалистических предприятий и организаций, основанный на соизмерении в стоимостной (де-

¹ См. А. А. Аракеляни, Хозяйственный расчет в промышленности СССР, Госфиниздат, 1956, стр. 3.

² См. С. К. Татур, Хозяйственный расчет в промышленности, Госфиниздат, 1959, стр. 3, 29, 30.

³ И. Л. Маринко, Хозрасчет и рентабельность в совхозах, Изд-во Московского университета, 1964, стр. 17—18.

⁴ «Финансы СССР», Госфиниздат, 1962, стр. 149.

нежной) форме затрат на производство продукции и результатов хозяйственной деятельности, на возмещении расходов предприятий и организаций их собственными доходами и обеспечении рентабельности производства»¹,

Число подобных примеров, свидетельствующих об отсутствии единой точки зрения на хозяйственный расчет, можно было бы умножить. Нам представляется правильной точка зрения, рассматривающая хозяйственный расчет как метод социалистического хозяйствования. Однако при определении хозрасчета как метода планового ведения хозяйства неправильно сводить сущность хозрасчета при социализме только к соизмерению доходов с расходами, как это делает Ф. Веселков. Сущность хозрасчета при социализме выражается также и в принципе материальной заинтересованности всего коллектива и каждого работника предприятия *в экономном* ведении хозяйства. Не случайно В. И. Ленин подчеркивал непосредственную связь хозяйственного расчета с личными интересами. Он писал, что новое общество нужно строить «не на энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденного великой революцией, на личном интересе, на личной заинтересованности, на хозяйственном расчете...»².

Исследование истории развития хозяйственного расчета показывает, что хозрасчет в том виде, в каком он широко применяется в социалистической *экономике в настоящее* время, сложился не сразу. В работах В. И. Ленина, в решениях КПСС и Советского правительства есть многочисленные указания, раскрывающие историю развития хозрасчета и его содержание. История развития хозяйственного расчета детально исследована в ряде работ, опубликованных советскими экономистами. К числу таких работ относятся: «Советские финансы в первой фазе развития социалистического государства» — В. П. Дьяченко (Госфиниздат, 1947 г.), «Хозяйственный расчет в промышленности» — С. К. Татур (Госфиниздат, 1959 г.), «Теория и практика хозрасчета» — М. И. Вайнзоф (Союзоргучет, 1932 г.), «Хозяйственный расчет» — А. А. Аракелян и Д. М. Киржнер (БСЭ, т. 46, 1957 г.), «Хозяйственный расчет» — В. С. Герашенко, Г. П. Подшивалеико и др. («Финансово-кредитный словарь», т. II, «Финансы», 1964 г.), «Теория и практика

¹ «Вопросы экономики», 1966, № 2, стр. 96.

² В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 44, стр. 151.

хозяйственного расчета» — В. М. Готлобер, С. К. Татур, Ш. Я. Турецкий и другие (Соцэкгиз, 1958 г.).

Вопрос о переводе государственных предприятий на хозяйственный расчет был поставлен В. И. Лениным в 1921 г., когда осуществлялся переход к новой экономической политике. В постановлении Совета Труда и Оборона от 12 августа 1921 г. «Основные положения о мерах к восстановлению крупной промышленности и поднятию и развитию производства» отмечалось, что создаваемые объединения промышленных предприятий должны действовать на началах хозяйственного расчета. В докладе на VII Московской губпартконференции 29 октября 1921 г. В. И. Ленин указывал, что переход на коммерческие начала диктуется окружающей обстановкой. «Он необходим для того, чтобы крупная промышленность быстро восстановилась и быстро связалась с земледелием, чтобы получился правильный продуктообмен»¹.

Задача состояла в том, чтобы быстрее восстановить все производительные силы страны, развить их и, опираясь на командные высоты пролетарского государства, завоевать эти силы. Решить эту задачу можно было только путем развития свободной торговли и последовательного вытеснения частнокапиталистических элементов методами экономического соревнования. Для этого необходимо было все государственные предприятия и хозяйственные организации перевести на хозрасчет. «Перевод предприятий на так называемый хозяйственный расчет неизбежно и неразрывно связан с новой экономической политикой, и в ближайшем будущем неминуемо этот тип станет преобладающим, если не исключительным»².

Задачи хозяйственного расчета того периода были неотделимы от задач новой экономической политики. Это вытекало из того, что сам хозрасчет являлся составной, органически неотделимой частью новой экономической политики Советской власти. На первом этапе своего развития хозяйственный расчет носил в основном коммерческий характер.

В декрете от 10 апреля 1923 г. «О государственных промышленных предприятиях, действующих на началах коммерческого расчета (трестов)» указывалось, что государственными трестами признаются промышленные предприя-

¹ В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 44, стр. 218.

² В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 44, стр. 342—343.

тия, которым государство предоставляет самодеятельность в производстве операций и которые действуют на началах коммерческого расчета с целью извлечения прибыли. Продукция треста реализуется по ценам, назначенным по соглашению с покупателем. Тресты снабжают себя и реализуют свою продукцию по своему усмотрению, оказывая преимущество госорганам и кооперативным объединениям, выступившим в качестве контрагентов, лишь при прочих равных условиях.

Государство передает тресту определенный капитал, фиксируемый в уставе треста как уставный капитал. Использование этого капитала было ограничено для треста определенными рамками. В части оборотного капитала трест имел право не только пользования им, но и право продажи и залога. Основной капитал передавался тресту по инвентарной описи для пользования и владения, но без права залога и продажи. Эти ограничения вызывались в тот период необходимостью оградить государственные предприятия от возможности денационализации и перехода их в руки частных предпринимателей.

Хотя декретом от 10 апреля 1923 г. хозрасчету было дано в основном коммерческое направление, однако советский хозрасчет с первых же дней его возникновения имеет принципиальное отличие от капиталистического коммерческого расчета, направленного на извлечение наибольшей прибыли путем усиления эксплуатации трудящихся.

Советский хозрасчет преследует задачу на основе последовательного проведения принципа демократического централизма в области экономики и принципов материальной заинтересованности предприятий обеспечить достижение в интересах общества наибольших результатов при наименьших затратах. Предоставляя тресту право устанавливать цены и определять контингент покупателей, декрет все же обязывал трест при реализации продукции давать (при прочих равных условиях) преимущество государственным и кооперативным организациям. В отдельных случаях государство имело право принудительного занаряживания продукции треста по ценам ниже рыночных, но не ниже себестоимости с начислением средней прибыли. За Советским государством сохраняется право верховного распоряжения имуществом треста. Оно не только перераспределяет имущество трестов путем ликвидации одних, слияния и разделения имущества других, но ему предоставлено право на всю прибыль треста, за исключением установ-

ленных отчислений для образования резервного и специальных капиталов и фондов и премирования рабочих и служащих путем выдачи тантьем и наградных.

Все эти ограничения, предусмотренные декретом, весьма характерны для советского хозрасчета на первом этапе его развития.

По мере успешного осуществления новой экономической политики, быстрого роста социалистического хозяйства совершенствовался и укреплялся хозяйственный расчет.

Возникшие в конце 1923 г. затруднения в сбыте продукции, являвшиеся следствием взвинчивания цеп на предметы личного потребления при недостаточной в то время покупательной способности крестьянства и рабочего класса, привели к необходимости государственного регулирования цен. Снижение цен стало первоочередной задачей в работе хозяйственных, партийных и профсоюзных организаций. На вновь организованный 9 мая 1924 г. Наркомат внутренней торговли было возложено наблюдение за этой работой. Постепенно он ликвидировал права трестов устанавливать продажные цены по своему усмотрению. Регламентация цен, введенная государством вначале на предметы внутрипромышленного потребления, была распространена затем на предметы личного потребления. Регламентации подверглись оптовые и розничные цены.

Созданные в первый период нэпа синдикаты¹, объединяющие тресты одной отрасли промышленности для оптового сбыта изделий трестов и закупки для них сырья и пользовавшиеся довольно широкой автономией, постепенно превращаются в орган оперативного руководства процессом внутрипромышленного оборота в руках ВСНХ. Влияние синдикатов на производство все более усиливается. Тресты производят и отгружают продукцию согласно заказам (нарядам) синдикатов. Таким образом, синдикаты превращаются в орган планового регулирования производства и распределения продукции промышленности, а тресты утрачивают свободу в праве реализации продукции по своему усмотрению.

Особенностью хозяйственного расчета этого периода было то, что трест рассматривался как единое целое и неделимое хозяйство. Совершенно отсутствовали какие-либо

¹ Первым синдикатом был Всероссийский текстильный синдикат, устав которого был утвержден ВСНХ 28 февраля 1922 г. Синдикаты были ликвидированы в 1929—1930 гг.

хозрасчетные начала во взаимоотношениях правления треста и заводов. Поскольку расчеты за материалы, заказанные для завода, производились правлением треста, а сбыт продукции был сосредоточен в правлении треста, то финансирование предприятий сводилось к переводу им правлением треста денежных средств на выплату заработной платы и мелкие хозяйственные нужды. Таким образом, заводы финансировались на текущие эксплуатационные расходы по фактической заводской себестоимости. Это являлось очень серьезным недостатком действовавшей системы хозяйственного расчета. Указанный недостаток был устранен постановлением Совнаркома СССР от 29 июня 1927 г.

Второй этап в развитии хозяйственного расчета в период нэпа начинается с утверждения Совнаркомом СССР 29 июня, 1927 г. нового Положения о государственных промышленных трестах. В нем говорилось, что тресты действуют на началах коммерческого расчета в соответствии с плановыми заданиями, т. е. в Положении уже прямо указывалось на ведение хозяйства в соответствии с планом. Положением устанавливается, что предприятия работают на основе промфинплана и рассчитываются с трестами исходя из системы нарядов-заказов. Полученная в результате деятельности предприятия без понижения качества экономия, выражающаяся в разнице себестоимостью продукции предприятия, установленной в наряде-заказе на основании предварительной калькуляции, и действительной стоимостью, установленной на основе окончательной калькуляции, в определенной части поступает в распоряжение директора предприятия. Это ликвидировало старый принцип финансирования предприятия по фактической себестоимости и обеспечивало создание у предприятий стимула к финансовой дисциплине и максимальной экономии в отдельных элементах издержек производства.

Типовым Положением о производственном предприятии, входящем в состав треста, изданным 4 октября 1927 г. в развитие Положения о трестах, устанавливалось, что правление треста дает предприятию контрольные цифры (ориентировочное задание) для составления промфинплана. Предприятия представляют тресту производственную и финансовую программу (промфинплан), основанную на использовании своих производственных возможностей; передают свою продукцию тресту по сметной себестоимости. Все это было крупным шагом вперед в деле развития и

укрепления хозяйственного расчета. Наряду с этим новое Положение о трестах (от 29 июня 1927 г.) имело и очень существенный недостаток. В отличие от старого декрета о трестах в нем ничего не говорилось о прибыли как цели деятельности треста. В этом нашла отражение ошибочная точка зрения ряда экономистов того времени о том, что критерием успешной работы хозяйства должна являться не прибыль, а разница между фактической и плановой (заданной) себестоимостью продукции. Так, М. И. Вайнзоф в книге «Теория и практика хозрасчета» писал: «В советских условиях основным показателем успешности работы хозяйственных единиц является не прибыль, построенная на разрыве между отпускными ценами и себестоимостью, а разница между фактической и заданной плановой себестоимостью при условии выполнения качественных требований»¹.

Третий этап в развитии хозяйственного расчета начинается с 1930 г. Ему предшествовала разгоревшаяся дискуссия по вопросу реорганизации управления промышленностью, которая была завершена постановлением ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г. «О реорганизации управления промышленностью». В этом постановлении предусматривалась организация хозрасчетных объединений (концернов) путем слияния главков с синдикатами (а в отдельных отраслях и с трестами) соответствующей отрасли промышленности и подчинение их непосредственно президиуму ВСНХ. Объединение (концерн) того периода отличалось от треста прежде всего своим всесоюзным характером, в то время как большинство трестов имело местный характер и их было несколько в одной отрасли промышленности. Вторым существенным отличием являлось то, что в состав объединений (концернов) должны были входить хозрасчетные предприятия.

Кроме того, в этом постановлении указывалось, что основным звеном в промышленности должны стать предприятия, переведенные на хозяйственный расчет. Особо в постановлении отмечалось, что хозяйственный расчет вполне себя оправдал и поэтому должен быть внедрен во всех предприятиях государственной промышленности.

Впервые также указывалось на необходимость организации внутризаводского хозяйственного расчета. Перво-

¹ М. И. Вайнзоф, Теория и практика хозрасчета, Союзоргучет, 1932, стр. 14.

димые па хозяйственный расчет предприятия обязывались обеспечить успешное выполнение заданий по снижению себестоимости промышленной продукции.

В ряде опубликованных работ, посвященных теории и практике хозяйственного расчета, издание постановления ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г. «О реорганизации управления промышленностью» считается началом второго этапа развития хозяйственного расчета¹. Это объясняется тем, что авторы данных работ не подразделяют развитие хозяйственного расчета в период нэпа на два этапа.

Дальнейшее развитие и укрепление хозяйственного расчета связано с проведением кредитной реформы 1930—1932 гг., в результате которой коммерческий кредит был заменен банковским кредитом. Однако допущенные в первое время извращения основных принципов кредитной реформы привели к некоторому ослаблению хозяйственного расчета. Имевшее место огульное кредитование под план и автоматизм кредитования и расчетов привели к тому, что предприятия перестали заботиться о выполнении планов накоплений и заданий по снижению себестоимости продукции, так как допущенные им прорывы в накоплениях и себестоимости автоматически перекрывались банковскими кредитами. Автоматизм в расчетах с поставщиками и покупателями резко ослабил договорные отношения между предприятиями и организациями.

Большую роль в укреплении и развитии хозяйственного расчета сыграло постановление СТО от 23 июля 1931 г. «Об оборотных средствах государственных объединений, трестов и других хозяйственных организаций». В соответствии с этим постановлением государственные предприятия и организации были наделены собственными оборотными, средствами для обеспечения минимального наличия запасов сырья, вспомогательных материалов, топлива, полуфабрикатов, незавершенного производства, готовых изделий, а также вложений в расходы будущих лет, необходимых для выполнения их производственной программы. Потребности государственных предприятий и организаций, связанные с финансированием ценностей в пути, авансированием сезонных процессов производства, с накоплением сезонных запасов сырья, топлива, вспомогательных материалов, временным повышением вложений в незавершенное производство, сезонным накоплением готовой продукции,

¹ «Финансово-кредитный словарь», т. II, «Финансы», 1964, стр. 578.

а также на другие временные нужды, вытекающие из хода производства и обращения товаров, обеспечиваются краткосрочным банковским кредитом. Установление размера собственных оборотных средств в зависимости от плана производства и четкое разграничение в назначении собственных оборотных средств и краткосрочных банковских кредитов весьма благоприятно сказалось на укреплении хозяйственного расчета.

В целях дальнейшего укрепления хозрасчета и стимулирования заинтересованности предприятий в росте денежных накоплений Совет Труда и Оборона постановлением от 13 октября 1932 г. установил, что покрытие запланированного прироста оборотных средств государственных хозяйственных организаций и предприятий в первую очередь производится за счет прибыли и других внутривозвратных ресурсов.

Постановлением ЦИК и Совнаркома СССР от 15 июля 1936 г. были предоставлены хозрасчетные права главным управлениям промышленных наркоматов. В соответствии с указанным постановлением собственные оборотные средства главных управлений должны распределяться между хозрасчетными предприятиями, входящими в их состав. Главному управлению было предоставлено право оставлять в своем распоряжении не свыше 10% суммы собственных оборотных средств, предоставленных его предприятиям. Главки имели право перераспределять в течение года между своими предприятиями излишние оборотные средства, давать банкам поручения о списании сумм с расчетных счетов подведомственных предприятий в порядке перераспределения оборотных средств, амортизационных отчислений и прибыли.

Наряду с этим для усиления маневрирования оборотными средствами главкам было предоставлено право использовать с согласия министра и председателя Правления Госбанка средства одних предприятий для погашения просроченных платежей банку и поставщикам других предприятий данного главка. Впоследствии практика показала, что такое расширение прав главков привело к подрыву принципов хозяйственного расчета предприятий. Вскоре указанные права главных управлений были ограничены: главкам запретили изымать безвозвратно у предприятий собственные оборотные средства, установленные по плану, а также излишки оборотных средств, образовавшиеся за счет сверхплановых накоплений, до утверждения годовых отчетов.

Важным мероприятием, направленным на дальнейшее укрепление принципов хозяйственного расчета, явилось постановление ЦИК и СНК СССР от 19 апреля 1936 г. «О создании на предприятиях фонда директора». Данным постановлением устанавливалось, что фонд директора создается во всех состоящих на хозяйственном расчете с самостоятельным балансом государственных промышленных предприятиях, выполнивших или перевыполнивших государственный план по выпуску продукции, задание по снижению себестоимости и план прибыли. Источником образования фонда является плановая и сверхплановая прибыль. Создание фонда директора усилило инициативу и ответственность хозрасчетных предприятий © деле выполнения производственной программы, снижения себестоимости и выполнения плана прибыли.

Существенное значение в деле дальнейшего развития принципов хозяйственного расчета и его укрепления имело постановление СНК СССР от 8 января 1938 г. «Об использовании амортизационных отчислений и об улучшении ремонта в промышленных предприятиях». До издания этого закона капитальный ремонт промышленных предприятий производился за счет общих ассигнований на капитальные работы и в крайне незначительных размерах. Существовал неправильный порядок использования амортизационных отчислений, при котором из этих отчислений не выделялись специальные средства на ремонт. Это ослабляло ответственность хозяйственных руководителей за проведение ремонта основных средств. СНК СССР, отмечая в постановлении от 8 января 1938 г. нетерпимую запущенность ремонта промышленного оборудования, наносящего большой ущерб государству, указал всем хозяйственным руководителям, что они несут полную ответственность за правильное содержание всех машин, оборудования, строения и сооружений и обязаны обеспечить должный уход и своевременный ремонт в промышленных предприятиях.

В целях улучшения постановки капитального ремонта была создана твердая материально-финансовая база для его проведения. Амортизационные отчисления разделили на две части по целевому назначению: одну часть направили на строительство, другую на покрытие затрат по капитальному ремонту. Для финансирования капитального ремонта предприятиям открыли особые счета в Госбанке, на которых сосредоточиваются амортизационные отчисления, предназначенные на капитальный ремонт. Было впервые уста-

новлепо, что амортизация в части, предназначенной на капитальный ремонт, может использоваться лишь начислившимся ее предприятием.

Большое значение для укрепления хозяйственного расчета и повышения рентабельности предприятий имеет решительное улучшение планирования финансового хозяйства предприятий. Финансовое планирование хозяйственных предприятий до 1939 г. осуществлялось в порядке составления «Финансового плана». Эта форма планирования имела значительные недостатки, так как в ней не находили отражения все доходы и расходы хозяйственного предприятия. В ней показывались лишь сальдовые результаты финансовой деятельности предприятия, но не вскрывались основные внутренние ресурсы, которыми располагает каждое хозяйственное предприятие, и в первую очередь суммы выручки от реализации продукции и затраты на производство. Не отражались в форме финансового плана также производственные затраты и доходы предприятия: расходы и доходы от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства предприятия, от деятельности подсобных хозяйств, научно-исследовательской работы предприятия и др.

В целях улучшения финансового планирования Экономсовет при СНК СССР 22 июля 1939 г. принял постановление о внедрении на предприятиях финансовых планов в виде баланса доходов и расходов. Внедрение в промышленность новой формы финансового планирования благоприятно сказалось на дальнейшем укреплении хозяйственного расчета и усилении контроля рублем за производственной деятельностью предприятий.

В годы Великой Отечественной войны наше государство вынуждено было пойти на временное изменение некоторых принципов хозяйственного расчета. Постановлением СНК СССР от 1 июля 1941 г. наркоматам было предоставлено право в условиях военного времени перераспределять материальные ресурсы между предприятиями, списывать убытки отдельных предприятий за счет их собственных оборотных средств и сверхплановой прибыли по наркомату. в целом, а также списывать с расчетных счетов предприятий суммы на покрытие просроченной задолженности поставщикам. Были отменены отчисления в фонд предприятия, а сверхплановая прибыль полностью зачислялась в доход бюджета.

В послевоенный период партия и правительство провели ряд мероприятий по восстановлению и дальнейшему ук-

реплению принципов хозяйственного расчета. В 1946 г. были восстановлены отчисления в фонд директора и запрещено безвозвратное изъятие вышестоящей организацией оборотных средств. Важными мероприятиями по укреплению хозяйственного расчета явились: денежная реформа 1947 г.; отмена карточной системы на товары массового потребления; многократное снижение розничных цен.

В результате снижения цен по всем секторам розничной торговли население выиграло в 1948 г. около 8,6 млрд. руб., а в результате начатого в 1948 г. и законченного 1 марта 1949 г. второго этапа снижения цен на товары массового потребления население выиграло в 1949 г. около 7,1 млрд. руб. Третье снижение цен, проведенное с 1 марта 1950 г., дало населению дополнительный годовой выигрыш не менее 11,0 млрд. руб. Это обеспечило большое повышение покупательной способности советского рубля и улучшение его курса в сравнении с иностранными валютами, значительно увеличило реальную заработную плату рабочих и служащих и усилило роль денежных доходов колхозников.

В 1948 г. Совет Министров Союза ССР принял исключительно важное для развития народного хозяйства постановление о пересмотре оптовых цен и ликвидации системы государственных дотаций. Произведенный пересмотр оптовых цен и развернувшееся всенародное движение за улучшение качественных показателей работы промышленности, за сверхплановое снижение себестоимости продукции обеспечили уже в 1949 г. большинству предприятий ряда отраслей промышленности, которые получали государственную дотацию, безубыточную или рентабельную работу.

Ликвидация системы государственной дотации значительно укрепила хозяйственный расчет и повысила заинтересованность предприятий в росте рентабельности производства. Вопросы снижения себестоимости приобрели еще более важное значение. Возникла реальная возможность сделать безубыточным и рентабельным каждое отдельное предприятие.

Серьезное значение в борьбе за укрепление хозяйственного расчета имеют мероприятия, вытекающие из постановления Совета Министров СССР и ЦК КПСС от 21 августа 1954 г. «О роли и задачах Государственного банка СССР». Этим постановлением на Госбанк возложена обязанность усилить контроль за выполнением предприятиями планов накоплений, заданий по снижению себестоимости продук-

ции и за правильным использованием собственных и заемных оборотных средств.

В развитии и укреплении хозяйственного расчета важная роль принадлежит постановлению Совета Министров СССР от 30 января 1962 г. «Об улучшении нормирования оборотных средств государственных предприятий и организаций». Проводимая в соответствии с этим постановлением работа по установлению непосредственно на каждом предприятии экономически обоснованных норм оборотных средств будет способствовать укреплению хозяйственного расчета.

Большое значение для усиления хозяйственного расчета имеет правильная организация финансовой работы непосредственно на предприятиях.

Успешное выполнение производственных планов во многом зависит от своевременной и полной мобилизации финансовых ресурсов и рационального их использования. В связи с этим важное значение имеет изданное в 1965 г. Типовое положение об организации финансовой работы на государственных предприятиях и в организациях.

В соответствии с этим положением для улучшения финансовой работы на предприятиях и в организациях создаются финансовые отделы или вводятся должности старших экономистов, экономистов по финансовой работе.

Работа финансового отдела предприятия должна быть направлена на эффективное использование основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявление и мобилизацию внутрихозяйственных резервов.

Сентябрьский (1965 г.) Пленум ЦК КПСС положил начало новому этапу в развитии хозяйственного расчета, особенностью которого является внедрение в промышленность полного хозяйственного расчета. В отличие от действующей системы хозрасчета, носящей, как отметил Пленум, во многом формальный характер, полный хозрасчет должен обеспечить гармоничное сочетание интересов общества, отдельного предприятия и каждого работника. Для этого необходимо максимальное использование всех экономических рычагов в интересах развития общественного производства, внедрение принципов хозяйственного расчета во все звенья промышленного производства.

Внедрение в жизнь полного хозяйственного расчета требует широкого освещения и дальнейшей разработки новых принципов хозяйственного расчета.

Каковы же пути дальнейшего укрепления хозяйственного расчета и превращения его в полный хозяйственный расчет? Для решения этого вопроса необходимо остановиться на рассмотрении основных недочетов существующей системы хозяйственного расчета, в силу которых во многих случаях он становился формальным. К числу основных недостатков существующей системы хозяйственного расчета следует отнести отсутствие условий, обеспечивающих осуществление всеми предприятиями своей хозяйственной деятельности на принципах плановой рентабельности. В самом деле, о каком действительном хозрасчете может быть речь на предприятиях, у которых выручка от реализации продукции не возмещает плановых затрат на производство. При действовавшей системе оптовых цен около 20% промышленных предприятий работали в убыток. Такие отрасли промышленности, как угольная, добыча железной и марганцевой руды, производство серной кислоты, являлись плано-убыточными и получали дотацию из государственного бюджета. Даже в высокорентабельных отраслях промышленности, где почти все предприятия являются прибыльными, значительная часть продукции реализовалась с убытком для предприятия.

В соответствии с решением сентябрьского Пленума ЦК КПСС новые цены на изделия построены по принципу наибольшего их приближения к уровню общественно необходимых затрат труда. Это позволит всем нормально работающим предприятиям не только возмещать издержки производства, но и иметь рентабельность, достаточную для внесения платы за фонды, образования поощрительных фондов и финансирования затрат по расширению производства. Укрепление хозяйственного расчета и перевод всех предприятий на полный хозрасчет невозможно осуществить без ликвидации убыточности предприятий.

Нельзя согласиться с предложением П. Г. Бунича о том, что малорентабельные и убыточные предприятия могли бы организовать свой хозрасчет на основе такого показателя, как снижение себестоимости, в которую расчетно вводится также плата за фонды¹. О каком действительном хозяйственном расчете может быть речь, если в условиях убыточной работы предприятия нельзя осуществить один из

¹ См. П. Г. Бунич, К полному хозяйственному расчету, «Коммунист», 1966, № 12.

важнейших принципов хозрасчета — самоокупаемость и прибыльность. Введение в себестоимость платы за фонды повысило бы разрыв между плановыми издержками производства и выручкой от реализации продукции, увеличило бы размер государственной дотации и тем самым ни в коей степени не способствовало бы приближению малорентабельных и убыточных предприятий к полному хозяйственному расчету.

Следующим основным недостатком существующей системы хозяйственного расчета является недостаточное использование экономических стимулов для создания заинтересованности предприятий и их коллективов в повышении эффективности производства и росте прибыли. Применяемые в промышленности формы хозрасчетного стимулирования в виде фонда предприятия, использование сверхплановой прибыли на жилищное строительство и выплату премий и др. недостаточно содействуют более эффективному использованию основных производственных фондов и оборотных средств, росту рентабельности хозяйства и улучшению качества выпускаемой продукции. При существующей системе хозрасчетных отношений, когда государство в безвозмездном порядке финансирует затраты по расширению производства, предприятия материально не заинтересованы в эффективном использовании основных фондов и капиталовложений. Замена бюджетных ассигнований по затратам на реконструкцию и расширение производства собственными средствами и долгосрочными кредитами банка, а также введение платы за фонды будут способствовать повышению материальной заинтересованности предприятий в выявлении резервов повышения отдачи действующих основных фондов и сокращения сроков окупаемости новых капитальных вложений.

Размер создаваемых на предприятиях фондов материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства непосредственно зависит от конечных результатов производства — роста объема реализации продукции, прибыли и рентабельности. Поэтому они будут способствовать повышению материальной заинтересованности у работников как в результатах их индивидуального труда, так и в общих итогах работы предприятий.

К числу основных недостатков действующей системы хозяйственного расчета следует также отнести недостаточную материальную ответственность предприятия как в эко-

номических взаимоотношениях между хозяйственными организациями, так и в выполнении своих обязательств перед государственным бюджетом. При полном хозяйственном расчете в основу экономических отношений между предприятиями должен быть положен принцип взаимной материальной ответственности. Вот почему в новых условиях усиливаются санкции, налагаемые на промышленные предприятия, транспортные, проектные и конструкторские организации за нарушение условий хозяйственных договоров. Наряду с уплатой штрафов предприятия, нарушившие условия договора, должны возмещать причиненные другим предприятиям и организациям убытки.

При действовавшей системе хозрасчета предприятия, не выполнившие план прибыли или допустившие сверхплановые убытки и потерявшие в связи с этим свои собственные оборотные средства, ежегодно получали из бюджета ассигнования на восполнение недостатка оборотных средств. В условиях полного хозяйственного расчета усиливается материальная ответственность предприятия за конечные финансовые результаты своей деятельности. Прекращено возмещение за счет бюджета недостатка собственных оборотных средств, образовавшегося по вине предприятия. Предприятия, допустившие по своей вине невыполнение плана прибыли (сверхплановые убытки) и не обеспечившие в связи с этим сохранность собственных оборотных средств, обязаны возмещать образовавшийся недостаток собственных оборотных средств путем проведения организационно-технических мероприятий, обеспечивающих получение сверхплановой прибыли (экономии) в последующие отчетные периоды. При необходимости недостаток оборотных средств может пополняться также и за счет временного (до двух лет) снижения отчислений от прибыли (экономии) в фонды материального поощрения в размерах до 30%.

Госбанку СССР разрешено выдавать предприятиям кредиты на временное восполнение недостатка оборотных средств сроком до двух лет.

При полном хозяйственном расчете надо повысить также ответственность предприятий, объединений, отраслевых управлений и промышленных министерств за выполнение обязательств перед государственным бюджетом по отчислениям от прибыли. Объединения, отраслевые управления и министерства должны отвечать материально за, выполнение плановых обязательств перед бюджетом по отчислениям от прибыли всеми подведомственными предприя-

тиями. В связи с этим необходимо хозяйственный расчет предприятий дополнить хозрасчетом объединений, отраслевых управлений и промышленных министерств.

Заслуживает внимания опыт объединения «Сигма». Это объединение с правами министерского главка с июля 1966 г. перешло на хозрасчет — на новую систему планирования и экономического стимулирования. Итоги работы этого главка за 1966 г. убедительно показывают целесообразность перевода отраслевых управлений и объединений на полный хозрасчет. Можно привести следующие данные, характеризующие успехи «Сигмы». Снизилась затраты на рубль товарной продукции, улучшилась ритмичность производства, возросла производительность труда. План реализации продукции перевыполнен на 1 млн. руб. План прибыли выполнен на 106,5%.

Полный хозрасчет предполагает также широкое внедрение внутризаводского хозрасчета в работу цехов, участков и служб предприятия.

За последние годы вышел в свет ряд книг и статей, посвященных вопросам внутризаводского хозрасчета. В них внутризаводской хозрасчет рассматривается как продолжение и углубление хозрасчета предприятия. Такое понимание вопроса о единстве хозрасчета предприятия и внутризаводского хозрасчета, по нашему мнению, является правильным. Вместе с тем внутризаводской хозрасчет имеет существенные отличия от хозрасчета предприятия. Эти отличия заключаются в специфике форм и методов его осуществления.

На многих предприятиях внутризаводской хозрасчет существовал несколько лет. Но когда эти предприятия перешли на новые условия планирования и экономического стимулирования, обнаружилось, что ранее принятые методы планирования и учета работы цехов не выдерживают проверки хозяйственной реформой. Поэтому среди многих вопросов, возникающих на предприятиях, переведенных на новую систему планирования и экономического стимулирования производства, самый сложный вопрос — перестройка внутризаводского хозрасчета. Предприятия подходят к решению этой задачи по-разному. Одни предприятия, перешедшие на новую систему, распространили на свои подразделения все те задания, которые получили сверху, другие разработали для каждого цеха систему внутренних показателей, отличных от общезаводских. При этом в вопросе планирования прибыли и рентабельности цехам среди завод-

ских экономистов выявились разные точки зрения. Например, заместитель директора Адмиралтейского завода В. Пролягин считает, что планировать цехам прибыль нет никакой необходимости. Достаточно правильно спланировать себестоимость, и это позволит увязать цеховую экономию с планом прибыли¹. Начальник планового отдела Московского электролампового завода А. Рутенберг убежден в необходимости планировать цехам вместо себестоимости прибыль. При этом следует отметить, что завод планирует прибыль не только цехам, выпускающим товарную продукцию, но и заготовительным цехам.

Главный экономист Купавинской тонкосуконной фабрики Н. Серьгина и заместитель директора Первого Московского часового завода М. Брайловский считают, что прибыль можно планировать только тем подразделениям предприятия, которые имеют замкнутый цикл производства и передают свою продукцию на другие переделы по оптовым ценам.

По нашему мнению, решение сложной проблемы рестройки внутризаводского хозрасчета невозможно без учета бесконечного многообразия отраслей промышленности, типов предприятий, условий, в которых они работают. Поэтому пути ее решения не могут быть одинаковы для всех предприятий. Однако успешная организация внутризаводского хозрасчета возможна лишь при соблюдении следующих, обязательных для всех предприятий принципов.

Правильно определить круг плановых показателей для заводских подразделений, обеспечив надежную связь между общезаводскими и цеховыми заданиями. Нельзя отрывать цеховые показатели от заводских, так как может оказаться, что все подразделения справляются со своими заданиями, а предприятие в целом не выполняет плана.

Основной принцип хозяйственного расчета — соизмерение затрат па производство и результатов хозяйственной деятельности — в подразделениях предприятий следует осуществлять через прибыль и рентабельность. И только там, где практически невозможно отдельным подразделениям планировать прибыль, этот принцип осуществлять путем соизмерения фактически произведенных затрат с плановыми нормами.

Принципы экономического стимулирования и материальной заинтересованности в достижении лучших резуль-

¹ «Экономическая газета», 1967, № 1.

татов работы в целом по предприятию не могут быть одинаковыми для всех цехов и участков. Практика работы многих заводов и фабрик, где коллективы цехов поощряются по общим показателям работы предприятия в целом, показывает, что это обезличивает результаты деятельности отдельных подразделений предприятий, снижает ответственность коллективов за достижение экономических показателей их работы и эффективное использование производственных ресурсов.

Система показателей, на основе которых осуществляется экономическое стимулирование и материальное поощрение коллективов цехов и участков, должна быть неодинаковой для разных подразделений предприятия. Во внутризаводском хозрасчете должен быть заложен принцип премирования коллектива и каждого работника только за показатели, непосредственно или косвенно зависящие от работы данного цеха или участка.

Принцип материальной ответственности в цеховом хозрасчете может быть осуществлен только при возможности точного учета сумм потерь и ущерба, вызываемых нарушением производства на отдельных участках. Потери от снижения качества полуфабрикатов и готовой продукции, убытки от брака изделий должны относиться на соответствующие цеха и виновных лиц.

Для быстреего внедрения и укрепления внутризаводского хозрасчета необходима тщательная разработка методических вопросов внутризаводского планирования, нормирования, учета и контроля. Разработка этих вопросов должна быть организована соответствующими отраслевыми министерствами и научно-исследовательскими организациями.

§ 2. Себестоимость и рентабельность

Сущность хозяйственного расчета как метода социалистического хозяйствования заключается в том, что он создает условия, при которых каждое отдельное предприятие может осуществлять процесс расширенного воспроизводства за счет той части общественного совокупного продукта, которая вырабатывается на данном предприятии.

Поэтому главным условием хозяйственного расчета является самоокупаемость и прибыльность. Самоокупаемость, или полное покрытие всех затрат предприятия за

счет выручки от реализации продукции, не обеспечивает еще расширенное воспроизводство. Необходимо, чтобы доходы предприятия превышали его затраты. Каждое хозяйственное предприятие должно давать накопления, которые и служат источником расширенного воспроизводства. А это в свою очередь предполагает постоянную борьбу за снижение себестоимости продукции. Каждое хозяйственное предприятие должно последовательно проводить режим экономии, добиваясь систематического снижения затрат на единицу продукции при выполнении производственной программы по объему, ассортименту и качеству.

В социалистическом обществе все затраты общественного труда на изготовление той или иной продукции являются общественными издержками производства.

Общественные издержки производства состоят из трех частей: стоимости израсходованных средств производства, стоимости продукта, созданного трудом для себя, стоимости продукта, созданного трудом для общества. Общественные издержки производства показывают, во что обходится всему обществу производство данного продукта, т. е. показывают его стоимость.

Что же представляет собой себестоимость продукции и чем она отличается от стоимости?

В учебнике «Финансы СССР» дано следующее определение себестоимости продукции: «Себестоимость представляет собой ту часть стоимости продукта, которая предназначается на возмещение потребленных средств производства и на выплату заработной платы»¹. Примерно такое же определение дается и в учебном пособии «Финансы промышленности и строительства». «Себестоимость продукции представляет собой денежное выражение израсходованных средств производства и затрат труда в процессе производства и реализации продукции»².

Эти определения являются неполными, так как в них не учитывается, что по существующей методологии планирования и учета в себестоимость включаются не только израсходованные средства производства и заработная плата, но также отчисления на социальное страхование.

Наиболее приемлемое определение себестоимости дано в докладе члена-корреспондента АН СССР В.А.Дьяченко на заседании Бюро отделения и расширенной сессии на-

¹ «Финансы СССР», Госфиниздат, 1962, стр. 162.

² «Финансы промышленности и строительства», Госфиниздат, 1963, стр. 18-

учного Совета по проблеме «Научные основы ценообразования», состоявшемся 25—27 февраля 1964 г. «Себестоимость представляет собой обособившуюся часть стоимости, которая посредством процесса обращения должна постоянно возвращаться предприятию для возмещения его затрат»¹. Однако и это определение не совсем точно. Если у прибыльного предприятия эта обособившаяся часть стоимости действительно постоянно возвращается предприятию посредством процесса обращения, то у убыточных предприятий она возвращается далеко не полностью. Поэтому в финансовых планах отдельных предприятий и даже целых отраслей промышленности (например, угольная) ежегодно предусматриваются значительные суммы государственной дотации. Это подтверждается следующими отчетными данными по угольной промышленности:

Годы	Сумма убытка в млн. руб.
1958	721
1960	812
1962	820
1963	1404
1964	1378
1965	1582

Убыточность угольной промышленности в 1965 г. составляла 17% (к производственным фондам).

Таким образом, значительная часть себестоимости продукции не возмещается угольной промышленностью в процессе реализации продукции, а покрывается путем специального финансирования из государственного бюджета.

Убыточными являлись не только предприятия угольной промышленности, но и ряда других отраслей. Следует отметить, что число планово-убыточных предприятий еще значительно, и поэтому мы не можем сбрасывать их со счетов при определении сущности себестоимости продукции социальных предприятий.

Дальнейшее развитие хозяйственной реформы тесно связано с введением с 1 июля 1967 г. новых цен на продукцию, вырабатываемую промышленными предприятиями.

Новые оптовые цены обеспечивают всем отраслям промышленности не только возмещение затрат на производство и реализацию продукции, но и необходимую рентабельность. В результате во всех отраслях промышленности создаются

¹ «Теоретические основы и методика учета ценообразующих факторов при планировании цен», Институт экономики АН СССР, 1964, стр. 8.

условия для работы на принципах полного хозяйственного расчета.

Об изменении уровня рентабельности важнейших отраслей промышленности можно судить по следующим данным:

Рентабельность в процентах к производственным фондам

	При старых ценах (1963 г.)	При новых ценах
Производство электроэнергии и тепло- энергии	4,6	10,0
Нефтедобывающая и нефтеперерабаты- вающая	10,4	14,6
Угольная	-17,9	8,0
Черная металлургия	8,6	15—16,0
Машиностроение и металлообработка	16,7	13—15,0
Лесная, деревообрабатывающая и цел- люлозно-бумажная	6,9	12,6
Промышленность строительных мате- риалов	5,4	13,6

При ликвидации плановой убыточности угольной промышленности и значительном повышении рентабельности по другим отраслям промышленности все же некоторая часть промышленных предприятий останется планово-убыточной. Так, например в лесозаготовительной промышленности после введения новых оптовых цен, обеспечивающих должную рентабельность отрасли в целом, останется 13% предприятий планово-убыточными.

Одной из важнейших проблем, стоящих в настоящее время перед экономической наукой, является разработка научного определения экономической категории — себестоимости продукции социалистических промышленных предприятий и улучшение методов ее планирования, калькулирования и учета. Дальнейшее развитие хозяйственного расчета и его укрепление невозможно без детально разработанного и научно обоснованного порядка определения плановых и фактических материальных, денежных и трудовых затрат на производство и сбыт продукции, находящих свое отражение в величине себестоимости продукции. Себестоимость должна более точно и полно отражать действительные затраты живого и овеществленного труда. Все включаемые в себестоимость затраты, не имеющие прямого отношения к издержкам производства, следует не считать.

Действующая методика планирования, калькулирования и учета себестоимости продукции не вполне отвечает этим требованиям, что приводит к искажению рентабельности наших предприятий и затрудняет использование по-

казателей себестоимости как исходного момента ценообразования.

По нашему мнению, себестоимость продукции социалистических предприятий можно определить следующим образом. Себестоимость представляет собой ту часть стоимости продукта, которая оплачивается предприятием в процессе производства и реализации продукции.

Действующие в настоящее время основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции нуждаются в пересмотре.

Прежде всего необходимо провести экономически обоснованное разграничение затрат на относимые на себестоимость продукции и на покрываемые из чистого дохода. Задача заключается в том, чтобы определить научные основы формирования плановой и отчетной себестоимости промышленной продукции социалистических предприятий.

Особого рассмотрения в составе себестоимости продукции требуют отчисления соцстраху.

Прибавочный продукт, созданный трудом людей на социалистических предприятиях, выступает как чистый доход социалистического общества, который принадлежит всему обществу и используется для удовлетворения общественных потребностей: для расширения производства, удовлетворения социально-культурных нужд общества, развития науки и искусства, содержания государственного аппарата и на оборону страны. Часть чистого дохода общества направляется на государственное социальное страхование. Бюджет государственного социального страхования создается путем начислений на заработную плату рабочих и служащих, включаемых в себестоимость продукции предприятий. Размер этого бюджета из года в год возрастает. Так, в 1964 г. он составлял 9854 млн. руб., в том числе:

На выплату пособий по временной нетрудоспособности	1745
На выплату пособий по беременности и родам	645
На выплату пенсий	6863
На содержание санаториев и домов отдыха	283

В 1965 г. бюджет соцстраха превысил 10,5 млрд. руб.¹. В 1966 г. он возрос на 900 млн. руб. и достиг 11,4 млрд. руб.².

¹ «Экономическая газета», 1964, № 19, стр. 38.

² В.В. Гарбузов, О государственном бюджете СССР на 1967 год и о исполнении государственного бюджета СССР за 1965 год, Политиздат, 1966, стр. 5.

В нашей стране государственное социальное страхование служит целям материального обеспечения трудящихся в случае временной или постоянной потери трудоспособности и образуется за счет определенной части чистого дохода общества, а поэтому отнесение отчислений соцстраху на себестоимость продукции не имеет под собой экономической основы и приводит к искажению себестоимости продукции и рентабельности предприятий.

Отчисления на социальное страхование, относимые в настоящее время на издержки производства, искусственно повышают себестоимость продукции более чем на один процент. Это видно из следующих отчетных данных по промышленности РСФСР:

(в млн. руб.)

Годы	Отчисления на социальное страхование в % к себестоимости продукции
1958	1,44
1959	1,37
1960	1,22
1961	1,23
1962	1,29
1963	1,24

Для того чтобы устранить это искажение затрат на производство и реализацию продукции, необходимо изменить существующую практику отнесения отчислений соцстраху на себестоимость продукции. По нашему мнению, эти отчисления должны относиться предприятиями на уменьшение выручки от реализации продукции, поступающей в распоряжение предприятия, и отражаться в отчете по счету реализации самостоятельной строкой, так же как отражается в настоящее время уплаченный предприятием налог с оборота. Эти отчисления целесообразно планировать в финансовом плане в разделе «Доходы и поступления» в составе денежных накоплений отдельным показателем «Отчисления на социальное страхование», а в разделе «Расходы и отчисления» по строке «Взносы в фонд социального страхования». При таком порядке планирования и учета отчислений на социальное страхование денежные накопления наших социалистических предприятий проявлялись бы в трех основных формах: налог с оборота, отчисления на социальное страхование, прибыль.

Значительное искажение затрат на производство допускается также за счет отнесения предприятиями убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства на себестоимость выпускаемой продукции. По действующей методологии планирования и учета в большинстве отраслей промышленности убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства, находящегося на балансах предприятий, планируются по финансовому плану. В отдельных отраслях промышленности и строительства (лесной, угольной, торфяной и др.) убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства планируются в составе затрат на производство и относятся на себестоимость продукции. Размер этих убытков весьма значителен.

В целом по промышленности РСФСР убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства повысили себестоимость продукции в 1958 г. на 0,2%, а в 1965 г. на 0,17%. По отраслям промышленности, относящим эти убытки на издержки производства, процент повышения себестоимости продукции значительно выше, что видно из следующих данных:

I. По предприятиям угольной промышленности за 1964 г.

(в тыс. руб.)

	Фактическая полная себестоимость добытого угля	В том числе убытки жилищно-коммунального хозяйства	%
Комбинат „Воркутауголь”	170630	7182	4,2
Трест „Черемховуголь”	48 206	924	1,9
Трест „Шолоховскуголь”.	42 721	731	1,7
Шахта № 11—12 комбината „Питауголь”	14 900	221	1,5

II. По предприятиям лесной промышленности за 1964 г.

(в тыс. руб.)

	Фактическая полная себестоимость лесопродукции	В том числе убытки жилищно-коммунального хозяйства	%
Управление лесной промышленности и лесного хозяйства Красноярского края	171 950	5058	2,9
Комбинат „Тюменьлес”.	92 420	2903	3,1
Комбинат „Хакаслес”.	31409	764	2,4

Для совершенствования показателя себестоимости и обеспечения наиболее полного и точного учета действительных затрат на производство не следует относить убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства на себестоимость выпускаемой продукции. Во всех отраслях промышленности должен действовать единый порядок отнесения этих убытков за счет прибылей. Поэтому совершенно правильным является решение об исключении из себестоимости убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства, принятое при разработке новых оптовых цен на продукцию промышленности.

Снижение себестоимости продукции — основа внутрипромышленных накоплений и важнейший источник дальнейшего подъема производства, снижения цен на товары массового потребления, неуклонного улучшения благосостояния трудящихся.

С 1959 г. совнархозы, министерства, ведомства и исполнительные комитеты Советов депутатов трудящихся доводили до промышленных предприятий планы по себестоимости в виде затрат на один рубль товарной продукции в копейках и задания по снижению затрат на один рубль товарной продукции в процентах к предыдущему году. Кроме того, предприятиям устанавливалась плановая себестоимость единицы изделия по наиболее важным видам продукции. По новым предприятиям, вводимым в действие в планируемом году, в планах по себестоимости предусматривалось задание по затратам на рубль товарной продукции в копейках и плановая себестоимость единицы наиболее важных видов продукции. Оценка выполнения плана снижения себестоимости производилась исходя из задания по затратам на рубль товарной продукции, пересчитанного на фактический выпуск и ассортимент продукции.

Четырехлетняя практика применения такого порядка планирования и учета себестоимости продукции вскрыла серьезные недостатки. Некоторые предприятия в представляемых проектах плана завышали нормы расхода сырья, вспомогательных материалов, электроэнергии и топлива, преувеличивали затраты на заработную плату, завышали общезаводские и цеховые расходы.

Решающим условием снижения себестоимости продукции является рост производительности труда. Внедрение новой техники, повышение квалификации и культурного уровня рабочих являются важнейшими факторами неуклонного роста производительности труда.

Огромное значение для повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции имеет правильная организация труда рабочих, сокращение численности рабочих, занятых на вспомогательных и подсобных работах, за счет механизации этих работ.

Для повышения производительности труда большую роль играет техническое нормирование. Между тем на многих предприятиях применялись опытно-статистические нормы, которые не отражали достижений передовых рабочих, а следовательно, и не стимулировали рост производительности труда. Совнархозы, министерства и ведомства предусматривали в планах предприятий задания по снижению себестоимости продукции во многих случаях исходя из фактических затрат за предыдущий год без достаточного анализа этих данных. Задания по снижению себестоимости продукции в ряде случаев не увязывались с планами организационно-технических мероприятий и внедрения новой техники. В результате одним предприятиям устанавливались легко выполнимые задания, а другим — необоснованно завышенные.

Многие министерства и ведомства ограничивались доведением до предприятий затрат на рубль товарной продукции и не осуществляли контроля за разработкой и утверждением предприятиями техпромфинпланов, а также за пересчетом плановой себестоимости на фактический выпуск и ассортимент продукции. Практика показала, что такой пересчет, как правило, приводит к снижению плановых заданий.

Поскольку в финансовом плане промышленных предприятий такой пересчет не находит отражения, то показываемая в отчетности по себестоимости сверхплановая экономия (определенная исходя из пересчитанного плана) в значительной части является нереальной. Разница в затратах по установленному плану и плану, пересчитанному на фактический объем и ассортимент выпущенной продукции, составляет сотни миллионов рублей. Такой разрыв в размере сверхплановой экономии многие экономисты принимают за потери от изменения ассортимента продукции. Так, например, экономисты К. Фролов и Ф. Кульгин в статье «Премии и прибыль» писали: «Такие потери свидетельствуют не о недостатках в методологии планирования и учета, а о серьезных нарушениях в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, выпускающих про-

дукцию, которая имеет меньшую рентабельность, чем по плану, а иногда и просто убыточную»¹.

Произведенными Министерством финансов РСФСР и его местными финансовыми органами проверками установлено, что такой разрыв между установленным планом по себестоимости продукции и планом пересчитанным является не только результатом ассортиментных сдвигов, но и следствием неправильного планирования и составления отчетности по себестоимости, что, помимо искажения экономических показателей работы нашей промышленности, наносит большой материальный ущерб государству.

В 1962 г. провели проверку 64 предприятий разных отраслей промышленности. В результате было установлено, что увеличение себестоимости продукции по плану, пересчитанному на фактический объем и ассортимент продукции, показано в отчетах предприятий в сумме 29,5 млн. руб. В действительности эти потери за счет ассортиментных сдвигов определились только в 16,2 млн. руб., а остальные 13,3 млн. руб. явились результатом недостатков в планировании и неправильного составления отчетности по себестоимости.

В 1963 г. проверялись 92 предприятия. Затраты на 1 рубль товарной продукции на этих предприятиях по утвержденному плану составили 86,04 коп., в плане, пересчитанном на фактический выпуск и ассортимент продукции, — 86,66 коп. Увеличение плановой себестоимости по пересчитанному плану против утвержденного составило 0,62 коп., или 10,7 млн. руб. В результате проверки было установлено, что на 40 предприятиях допущен неправильный пересчет плановой себестоимости отдельных видов выпущенной продукции, в результате чего необоснованно завышена плановая себестоимость товарной продукции на 3,7 млн. руб. Следовательно, по проверенным предприятиям 35% общей суммы потерь накоплений от повышения плановой себестоимости является не результатом изменения ассортимента выпускаемой продукции, а следствием особого рода приписок, скрывающих действительное удорожание себестоимости продукции, искажающих отчетность по выполнению плана себестоимости продукции. Это искажение явилось результатом неправильного пересчета плановой себестоимости и составления отчетности по себестоимости.

Отдельные предприятия при пересчете плановых затрат

¹ «Экономическая газета», 1965, № 14, стр. 12.

на фактический выпуск и ассортимент применяли более высокую плановую себестоимость единицы продукции, чем установлено в техпромфинплане, что привело к необоснованному повышению плановой себестоимости выпущенной продукции. Например, Новочеркасский городской молочный завод при пересчете плана на фактический выпуск и ассортимент применял плановую себестоимость центнера творога жирного в размере 65 р. 65 к. вместо 63 р. 45 к. по утвержденному плану. Завод «Спецмашдеталь» при определении плановой себестоимости фактически выпущенной продукции завысил себестоимость тонны текса машинного на 15 р. 20 к. По ленинградским мебельным фабрикам «Новатор» и № 5 из-за неправильного обчета фактической выпущенной мебели, тары и прочей продукции плановая себестоимость, показанная в отчете, была выше на 272 тыс. руб. Новоспасский мясокомбинат оценку плановых затрат выпущенной птицы производил по фактической себестоимости, превысив плановые затраты на 21 тыс. руб., и т. д. Всего по проверенным предприятиям вследствие завышения себестоимости единицы изделий в плане, пересчитанном на фактический объем выпущенной продукции, затраты превышены на 1940 тыс. руб.

Произведенная проверка 92 предприятий показала, что многие предприятия в своих техпромфинпланах затраты на так называемую «безнатурную», или прочую, продукцию принимают ниже среднего уровня затрат и за счет этого завышают плановую себестоимость основной продукции, планируемой в натуральном выражении. При пересчете же фактически выпущенной продукции на плановые затраты плановая себестоимость прочей продукции принималась выше, чем в техпромфинплане. Такие нарушения были выявлены на 30 предприятиях. В связи с этими нарушениями плановая себестоимость была завышена на 2084 тыс. руб. Ленинградским машиностроительным заводом в техпромфинплане затраты на рубль товарной продукции были установлены по прочей продукции в размере 46,9 коп. при средних по заводу 63,8 коп., а для пересчета плана приняты в размере 98,9 коп., что привело к искусственному завышению плановой себестоимости на 384 тыс. рублей. Прокопьевский завод «Электроаппарат» определил в техпромфинплане затраты по «безнатурной» продукции в размере 44,3 коп. при средних затратах 80,3 коп., завысив себестоимость основных видов продукции на 248 тыс. рублей.

Вскрытые проверкой нарушения в планировании и со-

• ставлении отчетности по себестоимости привели к искажению показателей работы предприятий и в ряде случаев к неправильному образованию поощрительных фондов. Так, из 9 проверенных предприятий четыре неправильно образовали фонд предприятия в общей сумме 185 тыс. руб. Ленинградский машиностроительный завод отчислил в фонд предприятия 76 тыс. руб., однако при проверке выявлено, что вместо экономии по себестоимости продукции завод фактически имеет перерасход в сумме 348 тыс. руб. Фонд предприятия был образован также мебельной фабрикой «Новатор», ликероводочным заводом и заводом «Красный автоген», у которых выполнение плана по себестоимости товарной продукции получилось только за счет неправильного пересчета плановых затрат фактически выпущенной продукции.

Для повышения обоснованности плановых заданий по снижению издержек производства и более полного выявления внутренних резервов хозяйства с 1963 г. установлен новый дифференцированный порядок планирования себестоимости продукции. По предприятиям, производящим один основной вид продукции, планируется себестоимость соответствующей единицы изделия.

Для электростанций, вырабатывающих электрическую и тепловую энергию, утверждается плановая себестоимость единицы электрической и тепловой энергии. По предприятиям, производящим различные виды изделий, планируется снижение себестоимости сравнимой товарной продукции в процентах к предыдущему году, если сопоставимые виды продукции преобладают в общем выпуске продукции предприятия. Если в общем выпуске продукции этих предприятий преобладают не сопоставимые с предыдущим годом виды продукции, то задание по снижению себестоимости им устанавливается в виде затрат на рубль товарной продукции. Для министерств и ведомств был сохранен прежний порядок планирования заданий по снижению себестоимости в виде затрат на рубль товарной продукции в копейках.

По дифференцированному порядку планирования себестоимости все предприятия подразделяются на три группы:

- 1) предприятия, которым устанавливается плановая себестоимость единицы продукции;
- 2) предприятия, которым планируется снижение себестоимости сравнимой продукции;
- 3) предприятия, которым задание по снижению себе-

стоимости устанавливается в виде затрат на 1 рубль товарной продукции.

Как распределились предприятия отдельных отраслей промышленности по этим группам, видно из следующих данных по РСФСР:

Наименование отраслей промышленности	Количество предприятий, по которым устанавливался план по себестоимости на 1963 г.	В том числе количество предприятий, по которым применялись		
		себестоимость единицы продукции	задание по снижению себестоимости сравнимой продукции	затраты на 1 рубль товарной продукции
Всего	10 549	1022	3914	5613
В том числе:				
металлургическая	382	50	209	123
угольная	514	366	101	47
машиностроительная	1 335	17	527	791
лесная, бумажная и деревообрабатывающая	1 738	154	957	627
текстильная и легкая	1 524	3	590	931
рыбная	132	—	—	132
пищевая и мясо-молочная	1 745	—	493	1252

По большей части предприятий остался прежний порядок планирования себестоимости продукции в виде затрат на рубль товарной продукции. Это в первую очередь относится к пищевой, мясо-молочной, рыбной, легкой, текстильной и машиностроительной промышленности.

Исследование установленных показателей по себестоимости продукции в плане на 1964 г. по 6242 промышленным предприятиям подтвердило, что и в 1964 г. по большинству предприятий задание по себестоимости дается в виде затрат на рубль продукции.

Задание по снижению себестоимости сравнимой продукции было установлено по 44,7% от общего числа предприятий, по затратам на рубль товарной продукции — по 48,3% и по снижению себестоимости единицы продукции — по 7%.

Дифференцированный порядок планирования снижения себестоимости продукции положительно сказался на улучшении этого показателя на многих предприятиях. Однако он не устранил порочной методики пересчета плано-

вого задания по снижению себестоимости па фактический объем и ассортимент выпущенной продукции.

Вопрос об устранении этого серьезного недостатка в методике оценки выполнения планового задания по себестоимости продукции широко обсуждался в нашей экономической литературе. Ряд экономистов считает, что при отклонении затрат, пересчитанных на фактический ассортимент, от утвержденного уровня вышестоящие организации обязаны проверять правильность произведенного предприятием пересчета планового задания. Однако проведение таких проверок устраняет лишь нарушения, допущенные предприятием при пересчете плана. Что же касается порочности самой методологии оценки выполнения плана себестоимости, то она не может быть устранена такими проверками.

В целях расширения хозяйственной самостоятельности предприятий сокращается число показателей, утверждаемых предприятию сверху. В дальнейшем задание по снижению себестоимости продукции не будет утверждаться предприятию вышестоящей организацией. Но это не умаляет значения проблемы снижения себестоимости продукции как основы увеличения внутрипромышленных накоплений. Показателю снижения себестоимости продукции должно уделяться особое внимание в техпромфинплане и бухгалтерских отчетах предприятия. В связи с этим представляется целесообразным обсудить вопрос о существующей практике оценки выполнения плана снижения себестоимости продукции исходя из плановых затрат на рубль товарной продукции, пересчитанных на фактический выпуск и ассортимент продукции.

Приведенные данные свидетельствуют о неприемлемости самого принципа пересчета планового задания по себестоимости для оценки и в особенности в новых условиях планирования и экономического стимулирования промышленного производства, так как снижение себестоимости против пересчитанного плана не дает действительной экономии в затратах и не приносит предприятию дополнительной прибыли.

По нашему мнению, выполнение плана себестоимости товарной продукции необходимо оценивать по сравнению с утвержденным уровнем затрат без пересчета его на фактический ассортимент. Приводимые в статье «Премии и прибыль»¹ возражения не обоснованы. Не пересчитываем же

¹ «Экономическая газета», 1965, № 14, стр. 12.

мы на фактический ассортимент установленный предприятиям план по реализации товарной продукции, план по труду, план прибыли, а ведь на эти показатели также оказывает существенное влияние изменение ассортимента выпускаемой продукции.

§ 3. Расчетные цены и рентабельность

Осуществление хозяйственной реформы и внедрение полного хозяйственного расчета настоятельно требуют создания такой системы цен, которая в наибольшей степени соответствовала бы новым принципам планирования и материального стимулирования.

Новая система цен должна прежде всего ликвидировать плановую убыточность отдельных отраслей промышленности и обеспечить необходимую рентабельность всем отраслям производства на таком уровне, который способствовал бы осуществлению полного хозяйственного расчета на каждом предприятии.

Вводимые новые оптовые цены учитывают как текущие затраты, так и производственные фонды, т. е. фондоемкость продукции. Рентабельность производства в новых ценах определена как отношение прибыли к производственным фондам. Но и в новых ценах, построенных с учетом фондоемкости продукции, основным элементом является себестоимость продукции.

В результате проведения реформы оптовых цен число планово-убыточных предприятий должно сократиться. Однако полная ликвидация убыточности отдельных предприятий внутри отрасли посредством оптовой цены не представляется возможной, так как цены основываются не на индивидуальных, а на средних издержках производства отрасли.

Как показывают отчетные и плановые данные, внутри каждой отрасли промышленности мы имеем большую дифференциацию себестоимости одной и той же продукции на разных предприятиях.

Особенно большое колебание в уровне себестоимости единицы однородной продукции имеет место на предприятиях нефтяной, угольной, цементной, лесной, горнорудной и металлургической промышленности. Значительные отклонения индивидуальной себестоимости от среднеотраслевой являются следствием влияния следующих факторов:

разных естественных условий работы предприятий;

неодинаковой удаленности предприятий от источников снабжения сырьем и топливом;
разной технической оснащенностью;
неодинакового объема производства данного вида продукции.

По расчетам ЦНИИ черных металлов, отдельные факторы вызвали в 1959 г. следующие отклонения в себестоимости производства чугуна и стали на предприятиях от средней по отрасли: природный фактор от -33 до $+23\%$; географический фактор от $-6,6$ до $-7,4\%$; различие объема производства и технической оснащенности от -13 до $+27\%$. Наибольшее влияние на различный уровень себестоимости в добывающих отраслях промышленности оказывает природный фактор. Так, в зависимости от богатства месторождений и геологических условий их разработки себестоимость тонны добытой железной руды колеблется в диапазоне $1 : 5$, каменного угля — $1 : 7$, бурого угля — $1 : 12$, природного газа — $1 : 50$ ¹.

В результате влияния указанных факторов новые оптовые цены на промышленную продукцию не обеспечивают приведение уровня рентабельности всех государственных промышленных предприятий в соответствие с требованием хозяйственного расчета.

Для укрепления хозяйственного расчета и усиления материального стимулирования необходимо, чтобы рентабельность каждого предприятия была на уровне, обеспечивающем не только простое, но и расширенное воспроизводство. Это можно обеспечить двумя способами: 1) введением рентных (фиксированных) платежей в бюджет (с тонны добываемой руды, нефти, угля, сланца, торфа и т. п.); 2) широким применением внутриотраслевых расчетных цеп.

Однако следует иметь в виду, что первый способ при сохранении установленного уровня оптовых цен может обеспечить только снижение размера прибыли по высокорентабельным предприятиям до уровня среднеотраслевой рентабельности.

Широкое применение внутри отрасли расчетных цеп позволяет устранить любые колебания в уровне рентабельности продукции без пересмотра установленного уровня оптовых цен.

¹ Доклад В. П. Дьяченко «Теоретические основы и методика учета ценообразующих факторов при планировании цен», Институт экономики АН СССР, 1964, стр. 29, 31.

По нашему мнению, второй способ является наиболее приемлемым, так как он может обеспечить:

снижение размера прибыли по высоко rentабельным предприятиям до нормального уровня;

ликвидацию плановой убыточности отдельных предприятий;

ликвидацию убыточности отдельных видов изделий;

увеличение размера прибыли по предприятиям с низкой rentабельностью до нормального уровня.

Изучение практики применения расчетных цен в сахарной, цементной и мясной промышленности убеждает нас в целесообразности широкого внедрения их и в других отраслях промышленности.

Практика применения расчетных цен показывает, что необходимый уровень общей rentабельности может быть обеспечен либо регулированием размера выручки от реализации продукции, либо регулированием себестоимости продукции. Первое достигается путем установления дифференцированных расчетных цен на готовую продукцию для предприятий-производителей, второе — установлением дифференцированных цен на сырье для предприятий-потребителей.

В сахарной промышленности оптовые цены (без налога с оборота) на сахар-песок дифференцированы по отдельным союзным республикам с учетом условий производства и среднереспубликанской себестоимости. Эти цены не обеспечивают необходимой rentабельности для всех сахарных заводов республики. Разный уровень закупочных цен на сахарную свеклу, неодинаковая техническая оснащенность заводов, различная удаленность их от сырьевой и топливной базы значительно влияют на уровень себестоимости свекловичного сахара-песка на разных заводах данной республики. Например, себестоимость свекловичного сахара-песка на заводах Алтайского и Приморского краев в 2—3 раза выше, чем на заводах Воронежской, Тамбовской, Курской областей.

Введенная с 1950 г. система дифференцированных расчетных цен на сахар-песок обеспечила возможность учитывать эти колебания в себестоимости и регулировать уровень плановой rentабельности производства сахара-песка на заводах республики. Дифференцированные расчетные цены на свекловичный сахар-песок определяются для отдельных сахарных заводов. В основу дифференцированных расчетных цен принимается плановая себестоимость свекловичного сахара-песка. Регулирование разниц между оп-

товой ценой и расчетной осуществляется через Госбанк в следующем порядке. Все заводы представляют два раза в месяц справку о количестве выработанного за истекшие 15 дней свекловичного сахара-песка с указанием стоимости этого песка по действующей для данной республики оптовой цене и установленной для завода расчетной цене. Сумма превышения оптовой цены над расчетной взывается банком с завода и зачисляется на особый счет по отклонению цен па сахар. Сумма превышения расчетных цен над оптовыми возмещается заводу и относится в дебет особого счета по отклонениям цен на сахар. В конце года учреждения Госбанка перечисляют остатки особых счетов по отклонениям цеп на сахар в соответствующие республиканские конторы Госбанка для отнесения положительных разниц в доход бюджета союзной республики или возмещения отрицательных разниц за счет бюджета союзной республики.

Применение расчетных цен на сахар-песок обеспечивает рентабельную работу почти для всех сахарных заводов, что видно из следующих данных по сахарной промышленности РСФСР:

	1963 г.	1964 г.
Общее количество сахарных заво-	78	81
<hr/>		
В том числе:		
	76	80
<u> планово-убыточных</u>	2	1
Сумма убытка в тыс. руб.:		
<u>по плану</u>	955	57
<u>но отчету</u>	774	—

В 1963 г. сахарная промышленность реализовала продукцию по полной себестоимости на 860,8 млн. руб. и получила выручку от реализации в сумме 995,7 млн. руб. Фактическая прибыль составила 134,9 млн. руб., а уровень рентабельности— 15,7%. При этом из 78 заводов только два были убыточными. В 1964 г. все заводы закончили свою деятельность с прибылью.

Рассмотрим практику применения расчетных цен в цементной промышленности. Уровень себестоимости цемента на отдельных цементных заводах колеблется от 7 р. 90 к. за тонну до 18 р. 85 к. Столь резкое отклонение связано с разными условиями снабжения заводов сырьем и топливом, неодинаковой технической оснащенностью предприятий и другими факторами. Большинство цементных заво-

ДОБ имеют собственные карьеры, где добывается основное технологическое сырье (известняк, мергель, мел и др.). В связи с этим на уровень себестоимости цемента оказывают влияние разные условия залегания сырья, различная эффективность добычи и т. д. На цементных заводах Брянской и Белгородской областей, имеющих карьеры с более легкими условиями добычи карбонатных пород, себестоимость добычи сырья составляет 30—60 коп. за тонну, в то время как у других предприятий она достигает 2 руб.

Некоторые цементные заводы не имеют собственных карьеров и работают на привозном сырье (известняк, мел). Себестоимость привозного сырья у этих заводов значительно выше. Например, на Ленинградском заводе — 2 р. 44 к., на Подольском заводе — 2 р. 20 к.

На многих цементных заводах применяются в виде добавок при помолу цемента гранулированные доменные шлаки, которые являются отходами металлургической промышленности. Себестоимость этих шлаков, включая затраты на их сушку, колеблется от 79 коп. за тонну на Днепропетровском цементном заводе (получающем местные шлаки) до 4 руб. на Подольском заводе (привозные шлаки).

Под влиянием этих факторов, а также разного объема производства фактическая себестоимость тонны цемента в 1962 г. составляла¹:

Группы заводов с годовым объемом производства в тыс. <i>t</i>	Количество заводов	Удельный вес в общем выпуске	Полная средняя себестоимость 1 <i>t</i> цемента в руб.—коп.
До 200	16	2,2	18-85
От 201 до 350	12	5,8	11-93
От 351 до 500	8	5,6	12—68
От 501 до 750	22	25,8	10—33
От 751 до 1000	10	15,0	9-86
Свыше 1000	18	45,6	7—90
Всего по отрасли	86	100	9—56

Из приведенных данных видно, что в нашей стране на большинстве цементных заводов, выпускающих более 50%

¹«Цементная промышленность в 1962 г.», НИИЦемент, 1963.

всего цемента, себестоимость продукции *выше* среднеотраслевой. Поэтому применение поясных оптовых цен, установленных *на основе* среднеотраслевой себестоимости, привело бы большинство цементных заводов к убыточности. Для обеспечения хозрасчетной рентабельности всем нормально работающим предприятиям в цементной промышленности применяется система внутриотраслевых расчетных *цен* для расчетов со сбытовыми организациями. Каждому цементному заводу исходя из уровня его себестоимости и нормальной рентабельности установлены индивидуальные цены для расчета *со* сбытовыми организациями.

Расчетные цены дифференцированы по видам и маркам цемента с учетом стимулирования повышения качества продукции.

Применение расчетных цен обеспечило рентабельную работу почти всем цементным заводам. Так, в 1961 г. из 85 цементных заводов только 9 были убыточными¹.

Расчетные цены на сырье для предприятий-потребителей *нашли* широкое применение в мясной промышленности. Так, например, в РСФСР действуют два вида цен на сырье для мясной промышленности. Это внутриреспубликанские расчетные цены прейскуранта № 1 для расчетов за скот, птицу и кроликов скотозаготовительных организаций, откормочных совхозов и пунктов с предприятиями мясной промышленности, установленные, на уровне закупочных цен. Они дифференцированы по семи зонам РСФСР по двум периодам *поставки*: август — ноябрь и декабрь — июль.

Наряду с этим действуют внутриреспубликанские расчетные цены прейскуранта № 2 для оценки того же сырья при калькуляции себестоимости продукции и для регулирования разниц в цепях через особый счет в учреждениях Госбанка СССР. Расчетные цены прейскуранта № 2 *значительно* ниже цен прейскуранта № 1. Например, по IV зоне, наиболее характерной для РСФСР, по молодняку крупного рогатого скота (удельный вес которого равен 65—70% в общем количестве скота) соотношение цен на сырье для расчетов с поставщиками и *цен* па это же сырье для калькуляции себестоимости продукции выглядит следующим образом:

¹ «Цементная промышленность СССР в 1961 г.», НИИЦементг, 1962.

(в рублях за тонну живого веса)

Кондиции скота	Прейскурант № 1 (цена для расчета с поставщиками сырья)		Прейскурант № 2 (цены для калькуляции себестоимости продукции)
	декабрь-июль	август — ноябрь	
Высшей упитанности	1070	950	815
Средней ,	890	790	567
Нижесредней ,	670	590	456
Тошей ,	536	427	374

Разница в ценах между преЙскурантами № 1 и № 2 возмещается Госбанком с *особого счета* для регулирования разниц в ценах и покрывается из ресурсов республиканского бюджета. Такая система расчетных цен па скот, птицу и кроликов обеспечивает рентабельную работу предприятий мясной промышленности. Это подтверждается следующими данными:

(в млн. руб.)

	1962 г.	2963 г.	1964 г.
Себестоимость реализованной про-			
	5167,4	6342,5	5452,2
	246,5	269,7	254,7
Фактическая рентабельность в % .	4,77	4,25	4,67
Сумма возмещенных промышлен-			
	632,3	786,8	641,1
Себестоимость продукции при от-			
сутствии расчетных цен	5799,7	7129,3	6093,3
Результат от реализации при отсут-			
ствии расчетных цен	-385,8	-517,1	-386,4
	6,65	7,25	6,34

Характерной для нашей промышленности особенностью является наличие в ряде отраслей (легкой, пищевой, мясо-молочной, текстильной и др.) большого количества мелких и средних предприятий. Годовой объем валовой продукции около тридцати процентов общего числа этих предприятий составляет до *500 тыс. руб. в год*. Предприятия

зачастую не выполняют производственную программу, *имеют более* высокую себестоимость изделий и низкую рентабельность. Мелкие предприятия не всегда обеспечиваются квалифицированными техническими кадрами, а новой техникой они оснащаются в последнюю очередь. На них затруднено маневрирование сырьевыми и денежными ресурсами и почти невозможно осуществлять специализацию производства.

В устранении указанных недостатков и улучшении работы всех предприятий большая роль принадлежит производственным объединениям (фирмам).

Накануне XXII съезда КПСС в г. Львове по инициативе коллектива обувной фабрики № 3 была создана первая в стране обувная фирма «Прогресс». Львовский почин нашел широкое распространение.

В настоящее время можно считать, что образование таких производственных объединений уже вышло за рамки эксперимента и приняло массовый характер. К началу 1965 г. в стране было организовано около 500 фирм, которые объединили более 2000 бывших самостоятельных предприятий. Производственные объединения дали в 1964 г. почти на 9 млрд. руб. валовой продукции¹. В настоящее время действуют три организационных формы производственных объединений:

1. Фирма, в состав которой входят производственные предприятия, находящиеся на внутреннем хозрасчете и не являющиеся юридическими лицами. Фирма действует как государственное хозрасчетное предприятие.

2. Фирма, в состав которой входят предприятия, находящиеся на полном хозрасчете и являющиеся юридическими лицами. Фирма выступает по отношению к ним как орган хозяйственного управления.

3. Фирма, в состав которой входят предприятия, как являющиеся, так и не являющиеся юридическими лицами. Фирма действует в отношении первых как орган хозяйственного управления, а в отношении вторых осуществляет права и обязанности производственного предприятия.

Наибольшее распространение получила первая организационная форма.

Небольшой срок существования фирм не позволяет полностью выявить экономическую эффективность и преимущества производственных объединений. Однако хорошие

¹ «Коммунист», 1965, № 3, стр. 58.

показатели многих производственных объединений, организованных в стране, являются объективным критерием их деятельности.

В фирмах, как правило, обеспечиваются более высокие темпы развития производства, более быстрый рост производительности труда на базе технического прогресса, чем в обычных предприятиях. В Ленинградском оптико-механическом объединении (ЛОМО) объем производства продукции за 1963 и 1964 гг. увеличился значительно быстрее, чем это было предусмотрено семилетним планом для отдельных предприятий. Еще более высокие темпы достигнуты в объединении по производству медицинского оборудования «Красногвардеец», в Львовской обувной фирме «Прогресс» и многих других.

В то же время недостатки в организации хозяйственного расчета внутри фирмы являются серьезным тормозом в развитии промышленности. В большинстве организованных фирм все филиалы переведены на так называемый внутренний хозрасчет. Фирма заключает договоры на поставку материалов и сбыт готовой продукции. Расчетные счета объединенных в фирму предприятий ликвидированы. Открыт единый расчетный счет фирмы по месту нахождения головного предприятия, а каждому филиалу в местных отделениях банка открыты текущие счета для перечисления средств на выплату заработной платы и хозяйственные нужды филиалов. Филиалы не имеют результатов своей хозяйственной деятельности, так как вся прибыль отражается на балансе фирмы. В связи с этим все поощрительные фонды образуются по результатам работы фирмы в целом. По нашему мнению, это значительно ослабляет хозяйственный расчет, так как у коллективов филиалов отсутствует материальная заинтересованность в увеличении рентабельности фирмы. Для устранения этого недостатка необходимо ввести систему планово-расчетных цен внутри фирмы. Фирмы по согласованию с филиалами устанавливают внутренние планово-расчетные цены на продукцию, изготавливаемую филиалами на уровне плановой филиальной себестоимости с добавлением плановой прибыли. Это дало бы возможность устанавливать каждому филиалу план прибыли, что значительно повысило бы экономическую заинтересованность филиалов в результатах своей работы.

Планово-расчетные цены имеют большое значение для правильной организации цехового расчета на комбинатах, заводах и фабриках.

В 1966 г. на новую систему планирования и экономического стимулирования был переведен Воскресенский химический комбинат. Итоги работы за прошедший год показывают, что в новых условиях существенно поднялась эффективность производства на комбинате. Опыт этого крупнейшего комбината представляет в данном случае наибольший интерес не только с точки зрения достигнутых хороших показателей, но и организации цехового хозрасчета.

Воскресенский комбинат в основу хозяйственного расчета цехов положил следующие показатели. Для цехов, сбыт продукции которых не ограничен, главным оценочным показателем принят рост объема производства (цехи двойного суперфосфата, графитный, контактный № 2). Для цехов, продукция которых имеет ограниченный сбыт, оценочным показателем является рост производительности труда (цехи солей, башенный, сульфоугля, фосмуки).

Вторым оценочным показателем для цехов, выпускающих товарную продукцию, является уровень рентабельности, определяемый как отношение прибыли (за вычетом платы за фонды) к стоимости основных фондов и оборотных средств цеха. При этом прибыль цеха исчисляется на базе установленных ему планово-расчетных цен.

Опыт Воскресенского химического комбината показывает целесообразность установления расчетных цен для цехов на химических предприятиях. При наличии таких цен производственным цехам можно планировать уровень рентабельности. Это подтверждается опытом работы и других предприятий, в частности Московского электролампового завода, завода «Калибр», харьковского завода «Свет шахтера».

На электроламповом заводе большинству цехов планируется прибыль. Для выпускающих цехов ее рассчитывают как разницу между оптовой ценой и полной себестоимостью продукции. Заготовительным цехам установлены расчетные цены на уровне цеховой себестоимости плюс десять процентов прибыли. На заводе «Калибр» в порядке эксперимента на полный хозрасчет переведен цех микрометров. Данному цеху заводом утверждены внутризаводские расчетные цены. На заводе «Свет шахтера» для всех цехов, переведенных на хозрасчет, установлены внутренние расчетные цены. Эти цены стабильны, действуют только внутри завода и являются единым измерителем как для плана, так и для отчета цехов. Расчетные цены для цехов на заводе «Свет шахтера» установлены исходя из еледу ю-

щих расчетов. На основе материальных и трудовых нормативов определяется цеховая себестоимость по каждому цеху и заводу в целом. К цеховой себестоимости прибавляются общезаводские и внепроизводственные расходы, распределяемые пропорционально всем собственным затратам цеха, и получается полная себестоимость единицы продукции по каждому цеху и заводу в целом. К полученной полной себестоимости прибавляется плановая прибыль и получается расчетная цена цеха. Сумма плановой заводской прибыли по каждому изделию распределяется между цехами по удельному весу заработной платы цеха в общей сумме заработной платы по данному изделию в целом.

В условиях новых оптовых цен, вводимых в действие с 1 июля 1967 г., целесообразно применение дифференцированных расчетных цен на готовую продукцию в первую очередь в следующих отраслях промышленности: угольной, металлургической, стройматериалов, лесной и торфяной. В этих отраслях промышленности имеется большое число планово-убыточных предприятий.

С введением новых оптовых цен на продукцию, вырабатываемую предприятиями Министерства лесной, целлюлозно-бумажной и деревообрабатывающей промышленности СССР, рентабельность в целом по министерству возрастет до 14%, что позволит всем нормально работающим предприятиям получать достаточную прибыль. При этом уровень рентабельности лесозаготовительной промышленности в среднем составит 16,7%. В то же время 13% лесозаготовительных предприятий останутся планово-убыточными. Министерство предполагает применить для них планово-расчетные групповые цены. Положительный опыт применения таких расчетных цен имеется в тресте «Ленлес». В этом тресте применяются внутренние расчетные цены, которые устанавливаются с учетом условий работы каждого лесопромхоза. Для предприятий с худшим лесосечным фондом и большим расстоянием вывозки производится наценка к цене. Леспромхозам с лучшим лесосечным фондом и коротким расстоянием вывозки установлены скидки с цены.

По нашему мнению, необходимо более широкое применение дифференцированных расчетных цен и в других отраслях промышленности. Это позволило бы обеспечить условия рентабельной работы для всех нормально работающих предприятий. В отраслях промышленности, где существуют оптовые цены промышленности и оптовые цены предприятия, целесообразно рассмотреть вопрос о замене

оптовых цен предприятия дифференцированными расчетными ценами для создания более гибкой системы изъятия в бюджет централизованного чистого дохода государства.

§ 4. Методы исчисления рентабельности

Рентабельность предприятия является одним из важнейших требований хозяйственного расчета. Принцип рентабельности означает, что доходы, полученные предприятием от своей хозяйственной деятельности, превышают затраты предприятия на производство и реализацию продукции (услуг). Это превышение, показывающее экономическую эффективность хозяйственной деятельности, называется чистым доходом предприятия, или прибылью. За последние годы проблема рентабельности промышленности широко обсуждается в нашей экономической литературе.

В течение нескольких лет дебатировались различные предложения о методике определения уровня рентабельности: относить ли прибыль к себестоимости продукции, к стоимости производственных фондов, к затратам живого труда и амортизации, к фонду заработной платы или к каким другим показателям.

Все эти вопросы имеют большое практическое и теоретическое значение. Поэтому дальнейшее исследование методов исчисления рентабельности социалистической промышленности является одной из важнейших проблем финансовой науки.

В отличие от капитализма, где прибыль является регулятором производства, в социалистическом хозяйстве рентабельность не является целью производства. Но это не означает, что социалистические предприятия якобы могут работать без прибыли. В своих трудах К. Маркс и В. И. Ленин отвергли мнимореволюционные предложения о предоставлении трудящимся полного продукта их труда, доказали, что никакое общество не может существовать и развиваться, не отчисляя в общественные фонды определенную часть прибавочного продукта. В «Критике Готской программы» Маркс опровергает лассалевскую идею о получении рабочим при социализме «неурезанного» или «полного продукта труда». Маркс показывает, что из всего общественного продукта необходимо вычестить и резервный фонд, и фонд на расширение производства, и возмещение потребленных средств производства, машин и т. п., а затем из предметов потребления фонд на из-

держки управления, на школы, больницы, на содержание нетрудоспособных и т. п.¹. Следовательно, рентабельность социалистических предприятий является необходимым условием расширенного социалистического воспроизводства и неуклонного подъема благосостояния народа. Чем больше чистого дохода на наших предприятиях, тем больше средств будет иметь общество для расширения производства и на удовлетворение общественных и личных потребностей трудящихся.

Решением сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС установлено, что рентабельность является одним из основных показателей эффективности работы предприятия. В отличие от показателя себестоимости продукции рентабельность предприятия отражает не только процесс производства, но также и реализацию произведенной продукции, что особенно важно в настоящее время. В ней находят отражение также и все внереализационные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Рост рентабельности предприятия отражает действительный прирост его чистого дохода, в то время как сверхплановая экономия от снижения себестоимости продукции нередко не дает сверхплановой прибыли. Например, промышленность Российской Федерации из года в год перевыполняет задание по снижению себестоимости продукции. За последние пять лет сверхплановая экономия достигала ежегодно в среднем 300 млн. руб.². В то же время промышленные предприятия республики каждый год недодают миллионы рублей прибыли. Так, например:

Годы	Балансовая прибыль в млн. руб.	
	по плану	по отчету
1963	10236,9	10107,0
1964	10 920,6	10704,7

В социалистическом обществе существуют два вида рентабельности: народнохозяйственная и рентабельность отдельных предприятий и отраслей хозяйства (хозрасчетная рентабельность). Обе эти формы социалистической

¹ См. К- Маркси Ф. Энгельс, Соч., т. 19, стр. 17.

² «Экономическая газета», 1965, № 14, стр. 12.

рентабельности взаимосвязаны. Решающее значение имеет народнохозяйственная рентабельность, т. е. доходность всей социалистической экономики. Вместе с тем народнохозяйственная рентабельность базируется на хозрасчетной рентабельности. Рост рентабельности предприятий и отраслей народного хозяйства ведет к повышению рентабельности всего социалистического хозяйства. Поэтому борьба за рост рентабельности каждого предприятия, каждой отрасли является важнейшей задачей коммунистического строительства.

Хозрасчетная рентабельность предприятий и отраслей народного хозяйства определяется размерами получаемой ими прибыли. Однако абсолютная сумма прибыли еще не характеризует степень доходности предприятия, так как на сумму прибыли влияет не только качество работы, но и объем производства. Поэтому для характеристики эффективности затрат наряду с абсолютной суммой прибыли используется также показатель — уровень рентабельности.

До проведения хозяйственной реформы показатель рентабельности предприятия не планировался, а определялся лишь в расчетном порядке как отношение прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. По предприятиям, переводимым на новую систему экономического стимулирования, в плане утверждается рентабельность в двух видах:

общая рентабельность предприятия (отношение плановой балансовой прибыли к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств);

расчетная рентабельность (отношение плановой балансовой прибыли, уменьшенной на суммы платы за фонды, фиксированных платежей в бюджет и процентов за банковский кредит к планируемой среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств в пределах норматива).

По уровню расчетной рентабельности ведется оценка выполнения плана, определяются нормативы отчислений в фонды экономического стимулирования и образуются эти фонды.

Новая методика исчисления рентабельности имеет то преимущество, что наиболее полно отражает результаты хозяйственной деятельности предприятия. По новому методу рентабельность предприятия исчисляется как отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных произ-

водственных фондов и нормируемых оборотных средств, не прокредитованных банком. Например, текстильная фабрика получила 963 тыс. руб. прибыли. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов и оборотных средств — 7420 тыс. руб. Следовательно, общая рентабельность фабрики равна $13\% \text{ и } \left(\frac{963 \times 100}{7420} \right)$

Какие стороны хозяйственной и финансовой деятельности предприятия находят отражение в этом показателе? Прежде всего уровень себестоимости реализованной продукции. Чем ниже себестоимость, тем больше прибыль и выше процент рентабельности и наоборот. Большое влияние может оказать на этот показатель и уровень оптовых цен предприятия на изделия, им вырабатываемые. Качество, сортность и ассортимент реализованной продукции также находят прямое отражение в уровне рентабельности. И, наконец, в данном показателе нашли отражение размер основных производственных фондов и оборотных средств и эффективность их использования.

Известно, что раньше рентабельность исчислялась как отношение прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. По данной текстильной фабрике она составляла $2,5\% \text{ и } \left(\frac{963 \times 100}{37525} \right)$. В этом показателе также отразились все перечисленные выше факторы, за исключением последнего, т. е. использования фондов. В действовавшей методике исчисления рентабельности лишь частично отражалась эффективность использования основных фондов через их амортизацию, относимую на себестоимость продукции. Но это влияние было мало ощутимо, так как удельный вес амортизации в себестоимости продукции даже после введения с 1 января 1963 г. новых норм крайне незначителен. В целом по промышленности нашей страны в 1965 г. амортизация занимала лишь 5,0% в себестоимости промышленной продукции. Что же касается эффективности использования оборотных средств, то этот фактор вовсе не находил отражения в уровне рентабельности предприятия.

Таким образом, преимуществом новой методики исчисления рентабельности является то, что она отражает результаты хозяйственной деятельности предприятия, касающиеся не только снижения себестоимости продукции, качества изделий, ассортимента, но также и размера фондов и эффективности их использования. Последний показатель !

имеет огромное народнохозяйственное значение. Основные и оборотные фонды наших предприятий — одно из главных национальных богатств страны. Основные производственные фонды промышленности составляют 150 млрд. руб. и оборотные средства — около 54 млрд. руб. На сентябрьском (1965 г.) Пленуме отмечалось, что за последние годы произошло некоторое снижение национального дохода и промышленной продукции, приходящихся на рубль основных производственных фондов.

Новый метод исчисления рентабельности (отношение прибыли к стоимости производственных фондов) целесообразно широко использовать в плановой, аналитической и контрольной работе финансовых органов. Применение этого метода даст возможность глубже познать работу хозяйственных органов. Покажем это на следующем примере. Арженская суконная фабрика в 1963 г. получила прибыль в размере 8507 тыс. руб. В 1964 г. прибыль фабрики составила 8659 тыс. руб. Рентабельность фабрики, исчисленная по действовавшей методике как отношение прибыли к полной себестоимости реализованной продукции, составляла в 1963 г. 5,4% и в 1964 г. — 6,0%. Исходя из приведенных показателей, можно было сделать вывод, что результаты деятельности фабрики улучшились в 1964 г. по сравнению с 1963 г. Возросла абсолютная сумма прибыли на 152 тыс. руб. и повысилась рентабельность на 0,6%. Давайте посмотрим, как будет выглядеть работа данной фабрики, если для ее оценки применить новый метод исчисления рентабельности. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов и оборотных средств фабрики составляла в 1963 г. 19 815 тыс. руб. и в 1964 г. — 20 918 тыс. руб. Следовательно, общая рентабельность фабрики в 1963 г. была равна 42,9%, а в 1964 г. — 41,4%. Таким образом, в 1964 г. фабрика ухудшила свою работу и, как результат этого, рентабельность снизилась с 42,9 до 41,4%.

Новый метод исчисления рентабельности дает возможность делать более правильные выводы при сравнении результатов хозяйственной деятельности отдельных предприятий и отраслей промышленности. Так, если сравнить результаты хозяйственной деятельности Арженской суконной фабрики и Киржачского шелкового комбината, пользуясь при этом показателем рентабельности (отношение прибыли к полной себестоимости реализованной продукции), то мы увидим, что рентабельность последнего в 1965 г.

была 10,0%, т. е. почти вдвое выше рентабельности Арженской фабрики.

Сравнивая рентабельность этих двух предприятий текстильной промышленности, исчисленную по новой методике, мы увидим, что общая рентабельность Киржачского шелкового комбината в 1965 г. составляла 43,8%, а Арженской суконной фабрики — 42,1%. Следовательно, нет существенной разницы в уровне рентабельности этих предприятий.

Приведенные примеры убеждают в необходимости применения нового метода исчисления рентабельности в аналитической работе финансовых органов. При анализе бухгалтерских отчетов предприятий и хозяйственных организаций целесообразно широко использовать новый метод исчисления рентабельности, что позволит полнее выявить имеющиеся в хозяйстве внутренние резервы роста рентабельности и увеличения доходов государственного бюджета.

Рассмотрим основные вопросы новой методики исчисления рентабельности.

Первый вопрос — что включать в производственные фонды для исчисления уровня общей рентабельности? Известно, что в учете и отчетности основные фонды разбиваются на следующие группы:

А. Промышленно-производственные основные фонды;

Б. Производственные основные фонды других отраслей (подсобных предприятий сельского хозяйства, заготовительных, торговых и снабженческих организаций);

В. Основные фонды непроизводственного назначения;

Г. Капитальные затраты по арендованным основным фондам.

В методических указаниях по переводу предприятий на новую систему планирования и экономического стимулирования сказано, что под основными производственными фондами понимаются основные фонды промышленного назначения, а также основные фонды других хозяйств (автотранспорт, подсобные и др.), находящихся на балансе данного предприятия. Следовательно, при исчислении общей рентабельности надо исходить из стоимости первых двух групп основных фондов. Данное определение основных производственных фондов является неполным, так как не учитывает четвертую группу основных фондов — капитальные затраты по арендованным основным фондам. По нашему мнению, в понятие основных производственных

фондов должны включаться и капитальные затраты по арендованным основным фондам.

В методических указаниях, одобренных междуведомственной комиссией при Госплане СССР 2 декабря 1966 г., рекомендуется при определении плановой и фактической рентабельности в среднегодовую стоимость основных производственных фондов не включать фонды, по которым предоставлены льготы по плате. К числу таких фондов в первую очередь относятся производственные основные фонды, созданные за счет фонда развития производства, в течение двух лет и за счет кредитов банка—до погашения ссуды.

Целесообразность такой льготы при исчислении платы за фонды бесспорна. Однако, по нашему мнению, это не может служить основанием для исключения их из среднегодовой стоимости при определении плановой и фактической рентабельности. В общую сумму балансовой прибыли, принятую для исчисления рентабельности, входит и прибыль, полученная в результате проведенных за счет средств фонда развития и банковского кредита мероприятий по расширению и улучшению производства. В то же время в среднегодовой стоимости основных производственных фондов, принятой для определения рентабельности, не учитываются затраты, связанные с этим расширением и улучшением производства. Таким образом, в течение льготного периода по плате за производственные фонды рентабельность предприятия завышается, а это в свою очередь ведет к необоснованному повышению размеров отчислений в фонды материального поощрения и экономического стимулирования. Следует иметь в виду, что предоставление предприятию льготы по плате в бюджет за эти фонды уже сказалось на повышении уровня расчетной рентабельности и на увеличении суммы, отчисляемой из прибыли в фонды материального поощрения и экономического стимулирования. Исключение же из среднегодовой стоимости основных производственных фондов, принятой для определения рентабельности основных фондов, созданных за счет фонда развития и кредитов банка, дополнительно повышает размер расчетной рентабельности и суммы отчислений в специальные фонды предприятия. Кроме того, данная методологическая неточность может привести к значительному снижению уровня рентабельности по истечении установленного льготного срока по плате за производственные фонды.

Какую прибыль брать для определения общей рента-

бельности: от реализации или балансовую? В методических указаниях по переводу промышленных предприятий на новую систему планирования указано, что в расчет принимается балансовая прибыль без учета убытков от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства и расходов на хозяйственное содержание культурно-просветительных учреждений.

Нам представляется, что при анализе хозяйственной деятельности предприятия общую рентабельность надо исчислять двумя способами: как отношение балансовой прибыли (без убытков жилищно-коммунального хозяйства и расходов по хозяйственному содержанию культурно-просветительных учреждений) к основным производственным фондам и нормируемым оборотным средствам, не прокредитованным банком; как отношение прибыли от реализации к основным производственным фондам и нормируемым оборотным средствам, не прокредитованным банком.

В первом случае мы получили показатель, характеризующий уровень рентабельности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом, во втором — уровень рентабельности реализованной продукции.

Необходимо иметь в виду, что наличие одного показателя, характеризующего уровень рентабельности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, не дает представления о рентабельности реализованной продукции, так как в нем находят отражение внереализационные расходы и доходы предприятия. Многие предприятия в результате неудовлетворительного состояния учета, отсутствия должного контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также в результате прямой бесхозяйственности допускают значительные убытки, *что снижает прибыль, полученную от реализации продукции*. Например, фабрика им. III Интернационала допустила значительные убытки от бесхозяйственности. В результате полученная от реализации прибыль уменьшилась с 963 тыс. руб. до 898 тыс. руб., а рентабельность снизилась с 13 до 12,1%.

Сравнение уровня рентабельности от реализации продукции с уровнем рентабельности производственно-хозяйственной деятельности позволяет сделать вывод о наличии внутрихозяйственных резервов роста прибыли за счет устранения всякого рода внереализационных убытков от бесхозяйственности. Следовательно, применение для анализа работы промышленности этих двух показателей рен-

табельности дает возможность вскрыть существенные резервы роста прибыли.

При определении размеров отчислений из прибыли на образование фондов материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, развития производства уровень плановой и фактической расчетной рентабельности исчисляется в ином порядке. В этом случае для определения уровня расчетной рентабельности принимается в расчет не вся балансовая прибыль, а за вычетом из нее платы в бюджет за производственные основные фонды и оборотные средства, фиксированных (рентных) платежей и процентов за банковский кредит. В показателе рентабельности, принимаемой для образования фондов, наряду с рассмотренными выше факторами находит отражение новый фактор — платежи в бюджет и проценты за банковский кредит. В силу этого уровень данной рентабельности всегда ниже уровня общей рентабельности предприятия. Так, например:

	Рентабельность по плану на 1966 г.	
	общая рентабельность предприятия в %	расчетная, принимаемая для образования фондов, в %
Ореховский хлопчатобумаж-	30,1	23,3
Купавинская тонкосуконная	42,09	32,7
Павловопосадский камвольный комбинат	48,86	41,8
Швейное объединение „Боль-	60,45	54,1

Степень снижения уровня расчетной рентабельности, принимаемого для образования фондов материального поощрения и экономического стимулирования, целиком зависит от суммы платежей в бюджет и процентов за банковский кредит. В свою очередь размер вносимой платы за производственные основные фонды и оборотные средства, а также размер процентов за банковский кредит зависят от того, насколько эффективно используют предприятия свои материальные и денежные фонды. Следовательно, создается материальная заинтересованность коллектива предприятия в лучшем использовании основных производственных фондов и собственных оборотных средств. Учет

по

в этом показателе рентабельности фиксированных (рентных) платежей исключает из источников образования фондов прибыль, полученную по не зависящим от предприятия факторам.

Возникает вопрос, а как же быть с действовавшим методом исчисления рентабельности как отношение прибыли к полной себестоимости продукции. Надо ли исключить его из нашей практики или следует сохранить?

Есть экономисты, которые считают, что исчисление рентабельности по отношению к себестоимости продукции — вообще, пройденный этап. С этим нельзя согласиться. Преимущества нового показателя рентабельности еще не означают, что он должен быть единственным при планировании и анализе работы социалистических предприятий. Нет. Он должен применяться при оценке работы предприятий и их коллективов наряду с другими показателями. Рентабельность предприятия как конечное выражение принципа хозяйственного расчета является положительным показателем лишь при условии, если одновременно выполнены плановые задания по ассортименту и качеству продукции.

Хозяйственный расчет требует, чтобы каждое нормально работающее предприятие получало прибыль по всем видам изделий и было материально заинтересовано в производстве продукции нужного народному хозяйству ассортимента. В связи с этим методика исчисления рентабельности как отношение прибыли к полной себестоимости должна быть сохранена.

Уровень рентабельности отдельных изделий может быть определен по следующей формуле:

$$P = \frac{10 - O}{C} \times 100,$$

где:

- P — уровень рентабельности;
- O — оптовая цена предприятия на данное изделие;
- C — полная себестоимость данного изделия.

Для изделий, себестоимость которых выше оптовой цены предприятия, показатель рентабельности будет с отрицательным знаком, что означает степень убыточности данного изделия.

Рассмотрим данную методику на конкретных примерах Ульяновский завод тяжелых и уникальных станков вы-

пускает вертикально-фрезерные станки. Оптовая цена за единицу—15 000 руб. Полная себестоимость—12 019 руб.

Рентабельность равна $24,8\% \left[\frac{(15\,000 - 12\,019) \times 100}{12\,019} \right]$

Смоленский машиностроительный завод выпускает лесопильные рамы. Оптовая цена за единицу—1525 руб. Полная себестоимость единицы—1600 руб. Следовательно,

рентабельность составит — $4,6\% \left[\frac{(1525 - 1600) \times 100}{1600} \right]$

В отличие от рентабельности предприятия ее уровень по отдельным видам изделий может быть исчислен только одним методом как отношение прибыли к полной себестоимости.

Действовавший метод исчисления рентабельности должен быть сохранен и для нужд планирования прибыли. При планировании прибыли используется несколько показателей, характеризующих рентабельность деятельности предприятия или отрасли промышленности. Мы уже рассмотрели рентабельность как отношение прибыли от реализации к полной себестоимости реализованной продукции, т. е. рентабельность реализованной продукции. Рентабельность можно рассчитать и как отношение прибыли от выпуска продукции к полной себестоимости выпущенной товарной продукции, т. е. рентабельность выпущенной продукции. Этот показатель широко используется в практике работы при планировании прибыли. По своему экономическому содержанию он отличается от показателя рентабельности реализованной продукции тем, что часть выпущенной в данном году продукции остается на конец года в остатках на складе и в товарах отгруженных и отражается в объеме реализации следующего года. А поскольку уровень себестоимости продукции и ее ассортимент ежегодно претерпевают изменения, то это приводит к тому, что рентабельность выпущенной в данном году продукции не совпадает с рентабельностью реализации данного года. Кроме того, на отклонение рентабельности выпущенной продукции от рентабельности реализованной также влияет разница между оптовыми ценами, принятыми для учета выпуска товарной продукции, и оптовыми ценами, по которым произведена реализация продукции. Например, портфель ученический учитывается в товарном выпуске по оптовой цене 2 р. 40 к., а реализуется по цене 2 р. 06 к.; сукно матросское артикула 4407 соответственно 8 р. 89 к. и 7 р. 94 к.; веревка— 1130 руб. и 1040 руб. за тонну.

По предприятиям мясо-молочной промышленности оптовые цены на мясные и молочные продукты установлены на уровне розничных цен за вычетом средних торгово-сбытовых скидок. При этом товарная продукция в оптовых ценах учитывается исходя из розничных цен того пояса, в котором находится предприятие. Реализация же продукции производится по розничным ценам (за вычетом скидок) того пояса, в котором находится покупатель.

Такая же разница в ценах возникает при внутриводском отпуске продукции — своим комбинатам и консервным цехам. Это связано с тем, что реализация своим цехам на промышленную переработку и другим предприятиям мясной и консервной промышленности производится по розничным ценам первого пояса (за вычетом торгово-сбытовых скидок). Например, мясокомбинат, находящийся в Московской области (II пояс), учитывает в выпуске товарной продукции говядину II категории по цене 1025 р. 26 к. за тонну, а реализует это мясо своему колбасному цеху по цене 932 р. 56 к.; свинина мясная — соответственно 1705 р. 68 к. и 1612 р. 89 к. за тонну.

Разница в уровне рентабельности выпущенной и реализованной продукции видна из следующих данных по промышленности РСФСР:

Годы	Разница в уровне рентабельности
1958	—0,92
1959	—0,87
1960	+0,06
1961	+0,01
1962	+0,17
1963	+0,13

В 1958 и 1959 гг. рентабельность выпущенной продукции была значительно выше рентабельности реализованной продукции. Начиная с 1960 г. рентабельность реализованной продукции стала выше рентабельности выпущенной продукции. По отдельным годам эта разница составляла от 0,01 до 0,17%.

Отклонение в уровне рентабельности выпущенной и реализованной продукции по отдельным отраслям промышленности приводится ниже:

Годы	Машиностроение			Легкая промышленность			Мясо-молочная		
	Уровень рентабельности выпущенной продукции	Уровень рентабельности реализованной продукции	разница	Уровень рентабельности выпущенной продукции	Уровень рентабельности реализованной продукции	разница	Уровень рентабельности выпущенной продукции	Уровень рентабельности реализованной продукции	разница
1960	15,48	15,56	+0,08	9,70	8,79	+0,09	—	—	—
1961	15,33	14,19	-1,14	8,24	8,03	-0,21	2,32	2,04	-0,28
1962	17,10	17,10	—	9,56	9,34	-0,22	5,09	4,77	-0,32
1963	18,40	18,29	-0,11	9,89	9,69	-0,20	4,30	4,25	-0,05

Уровень рентабельности выпущенной продукции зависит от размера себестоимости продукции; уровня оптовых цен предприятия; качества и сортности изделий; ассортимента продукции.

Таким образом, хотя уровень рентабельности и дает нам наиболее обобщенное представление о результатах хозяйственной деятельности, однако он не всегда зависит непосредственно от работы данного предприятия. Величина оптовых цен на продукцию, вырабатываемую данным предприятием, и па потребляемые им сырье, топливо и энергию определяется в плановом порядке сверху и существенно влияет на изменение размера рентабельности. Заданная предприятию на данный год номенклатура и ассортимент изделий нередко приводит к резкому изменению размера прибыли предприятия. Однако, несмотря на эти недостатки, среди других качественных показателей работы предприятия рентабельность обладает рядом существенных преимуществ.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

§ 1. Совершенствование планирования прибыли

Вопросу совершенствования форм и методов хозяйственного руководства и планирования Коммунистическая партия и Советское правительство уделяют большое внимание. В Программе КПСС указано, что создание материально-технической базы коммунизма требует постоянного совершенствования хозяйственного руководства и планирования.

Поставленные XXIII съездом Коммунистической партии Советского Союза задачи по развитию народного хозяйства страны требуют дальнейшего укрепления и развития централизованного планирования на научной основе, полного использования товарно-денежных отношений в соответствии с требованиями экономических законов социализма, всемерного внедрения полного хозяйственного расчета, развития инициативы и самостоятельности предприятий, повышения ответственности и материальной заинтересованности производственных коллективов в результатах своей деятельности.

Вопросы укрепления и развития централизованного планирования на научной основе относятся к числу важнейших проблем, стоящих перед экономической наукой. Недостаточная теоретическая разработка этих вопросов может отрицательно сказаться на практическом решении хозяйственных задач, поставленных XXIII съездом КПСС.

Основными вопросами финансового планирования являются:

установление правильных взаимосвязей между централизованным планированием прибыли и хозрасчетными правами и обязанностями предприятий;

разработка критериев оптимальности плана;
обеспечение единства производственных и финансовых планов;

осуществление перспективного финансового планирования.

Центральный Комитет КПСС и Совет Министров СССР постановлением от 4 октября 1965 г. «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» признали необходимым изменить методы планового руководства промышленностью. Новые методы планового руководства должны прежде всего обеспечить правильное сочетание централизованного государственного планирования с широкой хозяйственной инициативой предприятий и усилением экономического стимулирования промышленного производства. Для расширения хозяйственной самостоятельности промышленных предприятий сокращено число показателей плана, утверждаемых вышестоящими организациями. По финансам число этих показателей сведено к минимуму. Вышестоящая организация утверждает предприятию не весь финансовый план, как это было раньше, а лишь общую сумму прибыли и рентабельность, платежи в бюджет и ассигнования из бюджета. В этих условиях особенно важно найти правильную взаимосвязь между централизованным планированием и хозяйственными правами и обязанностями предприятий.

Существующая практика планирования установила такой порядок, при котором в план прибыли промышленного предприятия, утверждаемый вышестоящей организацией, включалась вся прибыль независимо от источников ее образования и целевого назначения. Этим сковывалась самостоятельность и инициатива предприятия. Так, в общую сумму плановой прибыли, утверждаемую предприятию сверху, включалась и прибыль от реализации товаров широкого потребления и изделий производственного назначения, вырабатываемых из отходов, целиком направляемая на образование фонда ширпотреба. Прибыль от реализации товаров широкого потребления, вырабатываемых из отходов, не оказывает влияния на размер платежей в бюджет и ассигнования из бюджета. Она не участвует также в создании фондов: материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, развития производства. Поэтому в новых условиях планирования нецелесообразно включать эту прибыль в

общую сумму прибыли и рентабельность, утверждаемые предприятию вышестоящей организацией.

Аналогичное положение имеет место по прибыли от производства товаров народного потребления и изделий производственного назначения, изготавливаемых из нестандартного кожевенного, шубпо-мехового и пушно-мехового сырья, а также по другим видам прибыли, целиком оставляемой в распоряжении предприятий, в соответствии с отдельными решениями правительства.

По нашему мнению, надо предоставить предприятиям полную самостоятельность и инициативу в планировании такой прибыли и не включать ее в общую сумму прибыли, утверждаемую сверху. Очевидно, в этих целях надо в финансовых планах и бухгалтерских отчетах предприятий прибыль отражать на двух отдельных статьях: «Прибыль, планируемая в централизованном порядке» и «Прибыль, планируемая на месте и целиком оставляемая в распоряжении предприятия».

В В новых условиях централизованное планирование прибыли и рентабельности промышленных предприятий должно исходить из оптимальности плана.

По нашему мнению, принцип оптимального планирования применим не только для производственного планирования, но в равной степени и для финансового планирования.

Оптимальный финансовый план — это наилучший из возможных вариантов. При этом решающее значение при выборе наилучшего варианта, при равных прочих условиях, должны иметь прибыль и рентабельность.

В выборе и обоснованности критерия оптимальности плана необходимо исходить из Программы КПСС. Главное внимание во всех звеньях планирования и в руководстве хозяйством, указывается в Программе партии, должно быть сосредоточено на наиболее эффективном использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов, природных богатств и устранении излишних издержек. Осуществление этого принципа в планировании прибыли требует более активного участия финансовых органов в работе промышленных министерств по составлению проекта народнохозяйственных показателей.

Действующая в настоящее время практика финансового планирования имеет серьезные недостатки. К их числу прежде всего надо отнести недостаточную взаимосвязь между производственными и финансовыми планами.

Проверками, произведенными Министерством финансов РСФСР, выявлены многочисленные факты несоответствия производственных и финансовых планов предприятий, которые в основном возникают не в процессе составления финансовых планов, а в результате вносимых на протяжении года поправок в плановые производственные показатели без изменения планов прибыли.

В практике работы Госплана и министерств немало имеется случаев, когда они в течение года вносят поправки в производственные планы предприятий без изменения плана прибыли и взаимоотношений с бюджетом. Недостаточная взаимосвязь между производственными и финансовыми планами приводит к тому, что многие предприятия, выполнив производственную программу, план реализации и себестоимость, в то же время не выполняют планов прибыли и своих обязательств перед бюджетом по отчислениям от прибыли.

В ряде министерств и главков финансовое планирование находится на невысоком уровне. Отсутствие экономической обоснованности устанавливаемых министерством своим предприятиям планов прибыли и несвоевременное исправление и уточнение этих планов в процессе выполнения зачастую приводит к тому, что отдельные предприятия имеют большую, не оправданную своей работой сверхплановую прибыль, а другие резко не выполняют план прибыли. Это приводит к большим финансовым прорывам даже при успешном выполнении плана прибыли в целом по министерству.

В целях устранения этого серьезного недостатка Центральный Комитет КПСС и Совет Министров СССР постановлением от 4 октября 1965 г. обязали плановые органы и хозяйственные организации обеспечивать устойчивость плановых заданий, устанавливаемых предприятиям, путем тщательной увязки всех показателей плана. Прекратить неправильную практику внесения частых изменений в утвержденные планы, а также поправок отдельных показателей плана без соответствующего уточнения других показателей плана. Изменения планов предприятий вышестоящими организациями могут допускаться в исключительных случаях после предварительного обсуждения этих изменений с руководством предприятия с одновременным внесением необходимых поправок во взаимосвязанные показатели плана и взаимоотношения с бюджетом. Строгое осуществление данного решения, безусловно, положительно

скажется на обеспечении единства производственных и финансовых планов. Однако установление в законодательном порядке строгого режима вносимых изменений в утвержденные планы еще само по себе не гарантирует нам полного обеспечения единства производственных и финансовых планов. Видимо, наряду с законодательными мерами следует установить материальную ответственность министерств и главных управлений за экономическую обоснованность и взаимную увязку устанавливаемых предприятиям плановых заданий. Надо также повысить материальную заинтересованность коллективов предприятий в обеспечении единства производственных и финансовых планов.

Вопрос о материальной ответственности за экономическую обоснованность и взаимную увязку устанавливаемых предприятиям плановых заданий необходимо широко обсудить на страницах нашей печати.

По нашему мнению, целесообразно обсудить следующее предложение. Для установления материальной ответственности министерств, управлений и предприятий перед государством за экономическую обоснованность плана прибыли необходимо по всем предприятиям, выполнившим все производственные показатели, но не обеспечившим выполнение плана прибыли, платежи в бюджет по отчислениям от прибыли взыскивать в размере плана без перерасчета на отчетную прибыль.

Большое значение для обеспечения взаимосвязи между производственными показателями и планом прибыли имеет вопрос—кто в новых условиях планирования будет устанавливать объем реализации продукции—Госплан или Министерство финансов СССР? По данному вопросу среди наших экономистов существуют разные точки зрения. Одни считают, что реализацию продукции должен планировать Госплан, другие, наоборот, признают право на планирование этого показателя за Министерством финансов СССР. По нашему мнению, в целях обеспечения взаимной увязки между производственными показателями и планом прибыли целесообразно, чтобы объем реализации продукции устанавливался совместно Госпланом СССР и Министерством финансов СССР.

Одним из серьезных недостатков существующей практики финансового планирования является то, что оно ограничено пределами одного года. В связи с этим на разработку планов и их доведение до предприятий ежегодно

затрачивается много труда и времени. Экономическая обоснованность таких планов желает много лучшего. Плановые задания доводятся до предприятий, как правило, лишь в конце первого или начале второго квартала планируемого года. В результате значительную часть года предприятия работают без планов. Поэтому в области финансового планирования назревшей задачей является осуществление перспективного финансового планирования и обеспечение его непрерывности. Успешное решение этой задачи невозможно без установления научно обоснованных нормативов па ряд лет.

В новых условиях планирования и экономического стимулирования появляются широкие возможности использования обоснованных нормативов длительного действия. Часть их уже создана и применяется при разработке финансовых планов. Такими нормативами являются: нормы оборотных средств в днях; нормы амортизационных отчислений; плата в бюджет за основные производственные фонды и оборотные средства; нормы отчислений в фонды материального поощрения, социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, развития производства; нормы в области труда и заработной платы; нормы отчислений в фонд освоения новой техники; фонд премирования за создание и внедрение новой техники; резерв для оказания временной финансовой помощи и др.

Однако наличие этих нормативов еще далеко не достаточно для обеспечения возможности перспективного финансового планирования. Для перехода к перспективному планированию необходимо разработать нормы основных фондов и нормативы длительной рентабельности. Вопрос о разработке норм основных фондов впервые поставлен нами в 1963 г. В настоящее время в экономической литературе с аналогичными предложениями выступают и другие ученые¹.

По нашему мнению, в новых условиях планирования назрел вопрос о разработке научной методики планирования потребности предприятий в основных производственных фондах. Потребность в основных производственных фондах должна определяться исходя из следующих данных: объема и ассортимента выпускаемой продукции; про-

¹ См. П. Жевтяк, Актуальные вопросы совершенствования производственного и финансового планирования, «Финансы СССР», 1966, № 3, стр. 34—45.

изводительности станков, машин, оборудования и др.; планового коэффициента сменности работы предприятия; качества, надежности и долговечности продукции; специализации предприятия и кооперирования; уровня цен на основные фонды.

Отсутствие нормативов основных производственных фондов отрицательно сказывается на эффективности капитальных вложений и основных фондов, на себестоимости выпускаемой продукции, на прибыли и уровне рентабельности предприятий. Если учесть, что стоимость основных производственных фондов промышленных предприятий почти в три раза больше суммы всех оборотных средств, то станет ясно, какое важное значение имеет для планирования экономически обоснованной рентабельности предприятий правильный расчет нормативов основных производственных фондов. В настоящее время, когда рентабельность производства определяется как отношение прибыли к стоимости основных производственных фондов и оборотных средств, вопрос о планировании потребности в основных фондах приобретает особое значение и для образования фондов материального поощрения и экономического стимулирования.

Для перехода к перспективному планированию представляется целесообразным установление нормативов плановой рентабельности на длительный период. Эти нормативы должны устанавливаться по отдельным видам продукции исходя из среднеотраслевых условий производства.

Установление научно обоснованных нормативов на несколько лет позволит осуществить перспективное финансовое планирование на высоком уровне. Наличие таких нормативов позволит органически увязывать годовые и перспективные финансовые планы промышленности. Было бы целесообразным разработку нормативов длительной рентабельности начать сейчас, используя для этого в качестве исходных данных соответствующие материалы министерств и Комитета цен, положенные в основу расчета новых оптовых цен.

Не менее важное значение для совершенствования финансового планирования имеет исследование действующей практики расчета плановой прибыли. Необходимость такого исследования вызывается также тем, что на протяжении последних лет план прибыли не выполняется в масштабе всего народного хозяйства;

(в млрд. руб.)

	1963 г.			1964 г.			1965 г.		
	план	отчет	%	план	отчет	,	план	отчет	%
Прибыль	35,7	30,7	86,0	36,6	34,9	95,4	40,0	37,0	92,7

В 1967 г. из тридцати промышленных министерств план прибыли первого полугодия не выполнили шесть министерств.

В практике работы широкое распространение получил метод расчета прибыли исходя из объема выпуска товарной продукции и изменения переходящих остатков нереализованной продукции.

Широкое внедрение этого метода в практику нашей работы улучшило планирование прибыли в промышленности. Однако данный метод имеет и существенные недостатки. Поэтому необходимо дальнейшее совершенствование его.

По этому методу размер плановой прибыли в целом по управлению, отрасли промышленности, министерству определяется следующим образом: к прибыли от выпуска товарной продукции в планируемом году прибавляют прибыль в остатках готовой продукции, не реализованной на начало планируемого года, и исключают прибыль в остатках готовой продукции, нереализованной на конец планируемого года.

При определении прибыли в остатках готовой продукции на начало года исходят из того, что нереализованная продукция учитывается в промышленности на следующих статьях баланса: готовая продукция; товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил; товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателями; товары на ответственном хранении у покупателей. На конец планируемого года остатки нереализованной продукции принимают только лишь по первым двум статьям, хотя в жизни товары, не оплаченные в срок покупателями и на ответственном хранении, имеются и на конец каждого года. Это приводит к занижению размера нереализованной прибыли в остатках продукции на конец планируемого года. Плановая прибыль от выпуска продукции исчисляется как разница между товарной продукцией по оптовым ценам предприятия и товарной продукцией по полной плановой себестоимости. Такой метод исчисления плановой прибыли от выпуска продукции

не учитывает, что в ряде случаев оптовая цена, по которой рассчитывается в плане выпуск товарной продукции, не соответствует оптовой цене реализации. По предприятиям мясо-молочной промышленности оптовые цены па мясные и молочные продукты установлены на уровне розничных цен за вычетом средних торгово-сбытовых скидок. При этом товарная продукция в оптовых ценах учитывается исходя из розничных цен того пояса, в котором находится предприятие. Реализация же продукции производится по розничным ценам (за вычетом скидок) того пояса, в котором находится покупатель.

Такая же разница в ценах возникает при внутризаводском отпуске продукции — своим комбинатам и консервным цехам. Это связано с тем, что реализация своим цехам на промышленную переработку и другим предприятиям мясной и консервной промышленности производится по розничным ценам первого пояса (за вычетом торгово-сбытовых скидок).

Разницы в ценах, на которые необходимо корректировать при планировании прибыль, имеют место:

в угольной промышленности — при отпуске угля рабочим и служащим по льготным ценам;

в химической — при реализации некоторых видов удобрений и красителей;

в пищевой — при реализации соли, сахара и кондитерских изделий.

Наличие таких разниц в ценах является одной из причин отклонения рентабельности выпущенной продукции от рентабельности реализованной продукции.

Несовершенство применяемой методологии подрывает реальность наших планов по прибыли. Поэтому целесообразно по всем видам товаров прийти к единым ценам как для расчета выпуска товарной продукции, так и для реализации.

При планировании прибыли в целом по министерству, управлению большое значение имеет правильное определение рентабельности остатков нереализованной продукции на начало и конец года. В действующей практике сумма нереализованной прибыли во входных и выходных остатках готовой продукции определяется исходя из сложившегося по отчету за прошлый год соотношения среднего уровня рентабельности выпущенной продукции и среднего размера рентабельности остатков продукции на конец года. Так, в основных положениях, разработанных Министерством

вом финансов РСФСР для составления проектов финансовых планов на 1964—1965 гг., рекомендуется следующий порядок расчета прибыли в остатках. «При расчете прибыли (убытка) по остаткам продукции на начало или конец года необходимо иметь в виду, что структура остатков и их рентабельность отличны от структуры и рентабельности выпускаемой продукции. Эта разница устанавливается из отчета за 1962 г. (на 1 января 1963 г.) и распространяется на последующие даты. Например, рентабельность выпуска товарной продукции составляла 10%, а рентабельность остатков продукции на 1 января 1963 г.—12%, следовательно, остатки продукции рентабельнее вы-

пуска на $\frac{0,2}{20\%} \cdot \frac{1}{1} \cdot \frac{1}{100} \cdot 100\%$. На этот процент увеличивается рентабельность остатков продукции на 1 января 1964 г. по сравнению с ожидаемой рентабельностью выпуска продукции за 1963 г. и т. д.».

Мы полагаем, что при сводном планировании нельзя механически распространять сложившееся по отчету соотношение в уровне рентабельности выпущенной продукции и остатков на конец года. Необходимо учитывать, что под влиянием ассортиментных и структурных сдвигов это соотношение ежегодно изменяется, что видно из следующих данных по промышленности РСФСР:

Годы	Соотношения между рентабельностью остатков и выпуска в %
1960	90,7
1961	107,5
1962	106,4
1963	109,0
1964	107,0

По нашему мнению, нереализованная прибыль во входных и выходных остатках продукции должна определяться не методом средних сложившихся по отчету коэффициентов, а путем расчета этой прибыли исходя из ожидаемого и планируемого ассортимента остатков продукции, а также структурных сдвигов.

Существенным недостатком действующей практики планирования прибыли является также то, что при определении прибыли на планируемый год, как правило, исходят из

достигнутого уровня рентабельности данной отрасли без учета влияния ассортимента и структурных сдвигов.

При переводе промышленных предприятий на новые условия хозяйствования проблема ассортиментных сдвигов в прибыли, полученной за смежные отчетные периоды, приобретает особое значение в связи с осуществлением экономического стимулирования предприятий за прирост прибыли в планируемом году по сравнению с предыдущим годом.

В связи с этим является весьма актуальной разработка экономически обоснованной методологии определения ассортиментных сдвигов в прибыли и рентабельности. Прежде всего надо четко разграничить понятия — изменение ассортимента и структурные сдвиги. В практике финансовой работы и в отдельных трудах наших экономистов эти два понятия объединяются.

По нашему мнению, изменение ассортимента — это понятие, относящееся к конкретному предприятию или Отрасли и означающее изменение удельного веса отдельных изделий в общем выпуске продукции. В понятие ассортиментного сдвига не должна включаться несравнимая (новая) продукция.

Структурные сдвиги — это понятие относится к отрасли как изменение удельных весов отдельных предприятий, вырабатывающих одинаковые виды продукции, но с различным уровнем рентабельности в силу особых условий производства на разных предприятиях, и к министерству — как изменение удельных весов отдельных отраслей промышленности, входящих в данное министерство, например изменение удельного веса кондитерской или пивоваренной промышленности в составе Министерства пищевой промышленности.

По нашему мнению, при планировании прибыли в новых условиях необходимо учитывать влияние на изменение рентабельности трех факторов: ассортиментный сдвиг, структурный сдвиг и несравнимую продукцию.

Выделение несравнимой (новой) продукции из ассортиментных сдвигов в самостоятельный фактор, влияющий на изменение рентабельности, вытекает из следующего: применяемый в финансовом планировании единый метод расчета влияния ассортиментных сдвигов исходя из сложившейся в базисном периоде рентабельности исключает возможность учитывать при этом новую продукцию, по которой нет базовой рентабельности. Влияние несравнимой

продукции на изменение рентабельности должно определяться с -помощью сметных калькуляций на новые виды изделий; в условиях технического прогресса очень важно знать, как влияет на рентабельность предприятий выпуск новых видов продукции. Объединение в одном факторе изменения под действием спроса соотношений в выпуске старых видов продукции с выпуском новой продукции лишило бы нас возможности анализировать влияние технического прогресса на рентабельность предприятий и отраслей.

§ 2. Распределение прибыли и взаимоотношения предприятий с бюджетом

В период строительства коммунизма большое значение имеет повышение экономической заинтересованности предприятий в выявлении внутренних резервов роста объема производства, производительности труда, снижения себестоимости и увеличения прибыли.

В Программе КПСС записано, что «необходимо постоянно улучшать техническое нормирование, систему оплаты труда и премирования, контроль рублем количества и качества работы, не допускать уравниловки, усиливать коллективные формы материального стимулирования, повышающие заинтересованность каждого работника в высоком уровне работы предприятия в целом».

В системе материального стимулирования необходимо различать две стороны: стимулирование предприятия на основе использования таких экономических категорий, как кредит, цена и прибыль; стимулирование работников предприятия на основе эффективной оплаты их труда. Материальное стимулирование будет наиболее эффективным тогда, когда обеспечено единство коллективного и индивидуального стимулирования.

В социалистическом обществе важная роль в системе материального стимулирования принадлежит прибыли. При капитализме прибыль принадлежит капиталисту, а размер заработной платы рабочих определяется не результатами труда, а ценой рабочей силы. В капиталистическом обществе прибыль и заработная плата выступают как формы дохода двух противоположных классов и между ними существуют постоянные и непримиримые противоречия.

В условиях социалистического общества прибыль создается прибавочным трудом людей, свободных от эксплуа-

тации, и используется в интересах наиболее полного удовлетворения потребности всего общества. Поэтому при социализме возможно широкое использование прибыли для стимулирования предприятий и работников в росте и совершенствовании производства.

Преимущество прибыли с точки зрения стимулирования состоит в том, что она может быть использована и как показатель, за который производится премирование, и как источник выплаты самих премий или создания поощрительных фондов.

Сочетание в одной категории и показателя и источника резко повышает роль прибыли как стимулирующего фактора. Однако в практике распределения прибыли у нас имеются существенные недостатки. Прежде всего в нашей промышленности прибыль ограниченно используется для расширения основных и оборотных фондов предприятий.

Это подтверждается следующими данными об использовании прибыли государственных предприятий и хозяйственных организаций:

(в %)

Годы	Получено прибыли всего	В том числе направлено на			
		капитальные вложения и формирование основного стада	увеличение собственных оборотных средств и на финансирование плановых убытков других предприятий	образовательные спецфонды	внесено в бюджет
1958	100	11,8	17,7	6,7	60,0
1960	100	11,9	12,6	5,4	64,4
1962	100	13,1	10,8	5,2	66,2
1963	100	11,4	10,6	4,5	69,2
1964	100	11,2	8,1	5,4	70,5

Анализ отчетных данных о распределении прибыли по государственным предприятиям за 1958—1964 гг. показывает, что доля прибыли, используемая в хозяйстве на расширение основных фондов, крайне недостаточна. Это объясняется тем, что значительная часть капитальных вложений финансируется из бюджета (см. табл. на стр. 128).

Из приведенных данных по промышленности РСФСР видно, что на расширение основных фондов предприятиям из бюджета ежегодно выделялись крупные ассигнования.

(в млн. руб.)

Годы	Объем капитальных вложений по государственному плану	В том числе покрывается ассигнованиями из бюджета	%
1960	8218,8	4449,3	54,1
1961	9031,5	4533,9	50,2
1962	8831,3	4031,0	45,6
1964	8738,7	4145,9	47,4
1965	8861,5	4567,2	51,5

В то же время значительная часть собственных накоплений предприятий вместо использования их на финансирование капитальных вложений изымается в доход бюджета в виде отчислений от прибыли.

Такой разворот взаимоотношений промышленности с бюджетом сложился под влиянием следующих причин:

1. Ежегодно при рассмотрении проектов балансов доходов и расходов совнархозы предъявляли требования на выделение значительных ассигнований из бюджета, финансирование капиталовложений, мотивируя это имеющимися у них трудностями при перераспределении прибыли между отдельными подведомственными предприятиями;

2. Учреждения Стройбанка всячески поддерживали эти требования совнархозов исходя из того, что это облегчало работу Стройбанка по обеспечению своевременного поступления средств на финансирование капитальных вложений на счета в банк;

3. Министерство финансов также было заинтересовано в этом, так как в ряде случаев такой разворот взаимоотношений промышленности с бюджетом сохраняется в целях обеспечения определенного объема бюджета и процента роста его по сравнению с прошлым годом.

В результате этого прибыль промышленности весьма в ограниченных размерах использовалась на расширение основных фондов предприятий. Это значительно снижало заинтересованность предприятий в выполнении плана прибыли, так как невыполнение плана прибыли в основном отражалось не на финансовом благополучии предприятия или стройки, а на доходах государственного бюджета.

Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 4 октября 1965 г. «О совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства» внесены существенные изменения в источники финансирования централизованных капитальных

затрат на реконструкцию и расширение действующих и на строительство новых предприятий, затраты по которым могут быть возмещены в срок до пяти лет с момента ввода в эксплуатацию. Такого рода капитальные затраты финансируются за счет прибыли, амортизации и кредитов Стройбанка. Это значительно повысит удельный вес прибыли в финансировании затрат на капитальные вложения.

Строительство новых предприятий по централизованному плану капитальных вложений осуществляется, как и прежде, за счет средств государственного бюджета, прибыли и амортизации.

В новых условиях хозяйствования повышается роль прибыли как источника самофинансирования затрат на капитальные вложения в промышленность. К осуществлению этого принципа финансирования на практике можно подойти с разных точек зрения, а именно: с позиции отдельного предприятия; с позиции главка (объединения); с позиции министерства.

Решение этого вопроса с позиции отдельно взятого предприятия, казалось бы, в большей степени соответствует принципам хозяйственного расчета предприятия. Однако это привело бы к значительному увеличению суммы прибыли, перераспределяемой через бюджет и, следовательно, к еще большему развороту взаимоотношений промышленности с бюджетом. Кроме того, осуществление этого принципа на практике связано с большими трудностями. Для того чтобы определить сумму возможного самофинансирования и необходимый размер ассигнований из бюджета, потребовалось бы, до утверждения государственного бюджета, предварительно рассмотреть проекты финансовых планов всех предприятий, входящих в состав данного промышленного министерства, что связано с большими затратами труда и времени.

Осуществление принципа самофинансирования с позиции отдельного главка (объединения) в меньшей степени повлияло бы на разворот взаимоотношений промышленности с бюджетом. Но осуществление этого принципа самофинансирования привело бы к отказу от перераспределения прибыли внутри министерства между главками (объединениями). Это в свою очередь отрицательно сказалось бы на заинтересованности министерства в выполнении плана прибыли всеми предприятиями и главками.

Для усиления материальной заинтересованности промышленных министерств в выполнении плана прибыли це-

лесообразно к решению вопроса об использовании прибыли в качестве источника самофинансирования капитальных вложений подходить с позиции министерства. В связи с этим размер ассигнований из бюджета на финансирование указанных капитальных вложений должен определяться в целом. Если в целом по министерству собственные источники не *покрывают затрат* на капитальные вложения, то недостающая сумма выделяется из бюджета. Бюджетные ассигнования должны также выделяться и при наличии сезонных разрывов между затратами на капитальные вложения и собственными источниками финансирования. Одновременно надо установить, чтобы поручения предприятий о перечислении прибыли в Стройбанк на финансирование капитальных вложений выполнялись бы учреждениями Госбанка в такой же очередности, как и обязательства перед бюджетом.

Предлагаемый порядок планирования источников финансирования капитальных вложений повысил бы ответственность министерств и управлений за выполнение планов прибыли всеми подведомственными предприятиями.

В отличие от капитальных вложений финансирование прироста нормативов собственных оборотных средств по предприятиям РСФСР в основном производится за счет прибыли и других собственных ресурсов. Это видно из следующих данных по утвержденным планам:

(в млн. руб.)

Годы	Сумма прироста оборотных средств по плану	Источники финансирования							
		ассигнования из бюджета		прибыль		прирост устойчивых пассивов		прочие источники	
		сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%
1960	823,1	75,7	9,2	660,3	80,2	68,*0	8,3	19,1	2,3
1961	974,8	76,3	7,8	863,0	88,6	12,1	1,2	23,4	2,4
1962	831,7	34,8	4,2	542,1	65,2	2,31,5	27,8	23,3	2,8
1963	968,5	76,0	7,8	712,5	73,6	130,3	13,5	49,7	5,1
1964	1019,3	26,8	2,6	727,0	71,3	214,9	21,1	50,6	5,0
1965	1102,9	28,3	2,6	895,7	81,2	150,2	13,6	28,7	2,6

Если в 1960 г. собственными источниками покрывалось 81,8% общей суммы прироста оборотных средств, то в 1965 г. — 97,4%. Несколько повысился удельный вес прибыли в источниках финансирования прироста *оборотных* средств.

Размер прибыли, направляемой в спецфонды, незначителен. Так, по предприятиям РСФСР эти отчисления в 1960 г. были равны 4,9% общей суммы прибыли, в 1961 г.—4,7, в 1962 г.—4,6, в 1963 г.—3,4, в 1964 г.—2,5%.

Отчисления в спецфонды в расчете на одного работающего составляли незначительную сумму. Ниже приведены средние отчисления в спецфонды по промышленности РСФСР в расчете на одного работающего:

(в руб.)

⁴ Годы	Отчисления в фонд предприятия на 1 работающего	Отчисления на жилищное строительство на 1 работающего
1960	28,14	12,25
1961	20,79	11,28
1964	24,45	5,82

Для усиления материальной заинтересованности предприятий в установлении оптимального плана прибыли целесообразно установить особый порядок распределения сверхплановой прибыли. По предприятиям, не переведенным на новый порядок планирования и экономического стимулирования, сверхплановая прибыль используется на выплату премий по итогам социалистического соревнования, на образование фонда предприятия, на внеплановое жилищное строительство и на погашение долгосрочных ссуд банка.

Остаток сверхплановой прибыли направляется на создание резерва министерства по оказанию временной финансовой помощи и в бюджет как отчисление от сверхплановой прибыли. При действующем порядке большая часть сверхплановой прибыли остается в распоряжении предприятий и министерств и меньшая поступает в доход государственного бюджета. Это наглядно видно из следующих данных по промышленности РСФСР (см. табл. на стр. 132).

Следовательно, действующая система распределения сверхплановой прибыли не создает материальной заинтересованности у предприятий и министерств в установлении оптимальных планов прибыли. Наоборот, они заинтересованы в том, чтобы планы были легко перевыполнимы, так как от сверхплановой прибыли предприятия и министерства получают в свое распоряжение свыше 75%, а от пла-

Годы	Общая сумма сверхплановой прибыли в млн. руб.	Отчислено из сверхплановой прибыли в ?и					в бюджет
		на выплату премий по социально-статистическому сопоставлению	в фонд предприятия	на жилищное строительство	на погашение ссуд банка	в резерв оказания временной помощи	
1957	669,6	5,5	14,2	19,8	3,3	25,5	26,4
1958	768,4	7,2	15,4	25,2	4,0	21,9	22,0
1959	701,7	7,2	12,9	22,6	3,3	25,2	25,8
1960	572,2	8,1	16,0	19,5	3,7	22,7	22,7
1961	651,8	6,0	11,3	18,7	3,8	21,8	21,3
1962	818,8	5,6	13,5	18,1	3,6	21,1	21,6
1963	532,3	8,8	15,0	4,3	4,3	15,0	49,0
1964	610,5	8,2	13,0	14,5	3,9	9,1	48,5
1965	740,7	4,8	11,3	17,6	3,1	13,2	43,8

новой — только 30—35%. Значительная доля плановой прибыли взимается в бюджет в виде отчислений от прибыли:

(в млн. руб.)

Годы	Прибыль по плану	Платежи в бюджет по отчислениям от прибыли	Изыятия прибыли в бюджет в %
1958	5 742	3762	65,6
1959	7 163	4 612	64,4
1960	9 682	6 914	71,4
1961	10 500	6 678	63,6
1962	10 278	7 045	70,0
1963	10396	6 884	66,2
1964	13 740	10 622	77,3
1965	13 975	11 128	79,6
1966	13198	11336	85,8

В соответствии с решением сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС установлен новый порядок распределения прибыли промышленных предприятий, по которому несколько увеличилась доля прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий. Так, например, по 4-му ГПЗ, переведенному с 1 января 1966 г. на новый порядок планирования и экономического стимулирования, доля плановой прибыли, оставляемой в распоряжении предприятия, повысилась с 22 до 27,5%:

(в тыс. руб.)

	По новому порядку	По старому порядку
Прибыль по плану на 1966 г. (балансовая) . . .	13 221	11 700
Остается в распоряжении предприятия на образование фондов экономического стимулирования, на расширение производства и другие плановые расходы	3 661	2 577
Процент к общей сумме прибыли	27,5	22

Это также подтверждается и отчетными данными о распределении прибыли по 29 предприятиям Министерства легкой промышленности РСФСР, переведенным на новые условия планирования и экономического стимулирования:

	В новых условиях распределение прибыли (по отчету за 1966 г.)		В старых условиях распределение прибыли (по отчету за 1965 г.)	
	абсолютная сумма в тыс. руб.	в %	абсолютная сумма в тыс. руб.	в %
Плата в бюджет за фонды	14 641	8,7	—	—
Процент за банковский кредит . . .	1 953	1,2	—	—
Отчисления в спецфонды предприятия	23 597	14,0	5 625	3,4
Финансирование плановых капитальных вложений	1 575	0,9	1 059	0,6
На выплату премий по социалистическому соревнованию	868	0,5	1 105	0,7
Отчисления в резерв министерства для оказания финансовой помощи и на другие цели в порядке перераспределения прибыли	2 663	1,6	911	0,5
На погашение ссуд банка, полученных на внеплановые капитальные вложения	401	0,2	2 775	1,7
На прочие цели	4 606	2,7	1 334	0,8
Остаток прибыли, внесенный в бюджет	118 614	71,2	151 039	92,3
Итого	168 918	100	163 848	100

Из приведенных данных видно, что доля прибыли, используемая предприятиями *на свои расходы*, увеличилась

с 7,7 в 1965 г. до 18,9% в 1966 г., в том числе на отчисления в спецфонды с 3,4 до 14%.

Изменился порядок распределения и сверхплановой прибыли. По предприятиям, переведенным на новый порядок планирования и экономического стимулирования, сверхплановая прибыль используется в следующей очередности:

в бюджет в виде платы за основные фонды и оборотные средства и фиксированных платежей, а также на уплату процентов за банковский кредит в тех случаях, когда фактические размеры указанных платежей выше суммы платежей, предусмотренных в финансовом плане предприятия;

на формирование фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонда развития производства;

на покрытие сверхплановых убытков жилищно-коммунального хозяйства и сверхплановых расходов по хозяйственному содержанию культурно-просветительных учреждений;

на выплату премии по социалистическому соревнованию;

•на покрытие задолженности по ссудам банка, выданным на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств предприятия;

на погашение ссуд банка, полученных в процессе исполнения производственно-финансового плана на затраты по увеличению производства товаров народного потребления, а также па осуществление мероприятий по выпуску новой продукции, повышение качества, надежности и долговечности изделий на срок до одного года при условии окупаемости и погашения ссуд в течение этого срока за счет прибыли от реализации указанной продукции;

на другие цели в соответствии с решениями Совета Министров СССР;

остаток сверхплановой прибыли направляется в бюджет.

По новому порядку, так же как и раньше, значительная часть сверхплановой прибыли будет оставаться в распоряжении предприятий и их министерств. Следовательно, по-прежнему предприятия и министерства не будут заинтересованы в установлении оптимальных планов по прибыли. Это подтверждается итогами работы предприятий в новых условиях.

Ореховский хлопчатобумажный комбинат получил за 1966 г. сверхплановую прибыль в сумме 243 тыс. руб.

Из этой сверхплановой прибыли отчислено в фонд материального поощрения 177 тыс. руб. (73%), в фонд развития — 44 тыс. руб. (20%) и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — 13 тыс. руб. (7%).

Купавиискская тонкосуконная фабрика получила в 1966 г. сверхплановую прибыль в сумме 594 тыс. руб. и отчислила из нее в фонды материального поощрения и экономического стимулирования 143 тыс. руб. (24%) и использовала на выплату премий по социалистическому соревнованию 68 тыс. руб. (11%). Данные примеры не единичны. Подобное положение имеет место по всем 29 предприятиям легкой промышленности РСФСР, переведенным в 1966 г. на новые условия работы. Из общей суммы сверхплановой прибыли, полученной за 1966 г. (с момента перевода) — 16 806 тыс. руб., отчислено по годовым отчетам в фонды материального поощрения и экономического стимулирования 4882 тыс. руб., или 29%, на выплату премий по социалистическому соревнованию — 868 тыс. руб. (5,2%), на образование других спецфондов, разрешенных Правительством СССР, — 2875 тыс. руб. (17,1%), на покрытие сверхплановых убытков жилищно-коммунального хозяйства — 184 тыс. руб. (1,1%), на погашение кредита банка, полученного на капитальные вложения, — 354 тыс. руб. (2,1%). Таким образом, из сверхплановой прибыли осталось в хозяйстве 9163 тыс. руб., или 54,5%. При этом следует отметить, что по плану на 1966 г. из балансовой прибыли по данным предприятиям в сумме 152 112 тыс. руб. в хозяйстве оставалось 23 639 тыс. руб., т. е. 15,5%.

Предварительные данные о распределении прибыли за 1966 г. по 145 предприятиям Российской Федерации, перешедшим на новые условия работы, также подтверждают, что по новому порядку распределения большая доля сверхплановой прибыли остается в распоряжении предприятий и их министерств, а меньшая часть поступает в бюджет как свободный остаток прибыли (см. табл. на стр. 136).

Из сверхплановой прибыли в доход бюджета ничего не поступило в виде платы за фонды, так как фактический размер этих платежей оказался ниже плановых на 194 тыс. руб. Анализ приведенных данных показывает, что решающее место в общей сумме сверхплановой прибыли, остающейся в распоряжении хозяйства, занимают дополнительные отчисления в фонды материального поощрения и экономического стимулирования (32%), образование других

	Сумма в тыс. руб.	В %
Сверхплановая прибыль — всего	23 377	100
Из нее использовано:		
на уплату платежей в бюджет за фонды	—	—
на уплату процента за кредит	—	—
на отчисления в фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонд развития производства	7 477	32,0
на погашение кредитов банка, полученных на капитальные вложения	213	0,9
на выплату премий по социалистическому соревнованию	1 417	6,2
на покрытие сверхплановых убытков жилищно-коммунального хозяйства	242	1,0
на образование резерва министерства по оказанию временной помощи	467	2,0
на образование других спецфондов, разрешенных Правительством СССР	2 699	11,6
свободный остаток, подлежащий взносу в бюджет	10 832	46,3

спецфондов, разрешенных Правительством СССР (11,6%), и выплата премий по социалистическому соревнованию (6,2%).

По нашему мнению, надо более значительно сократить долю сверхплановой прибыли, оставляемую в хозяйстве. Одновременно должна быть значительно повышена доля плановой прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий на образование фондов материального поощрения и экономического стимулирования, на выплату премий по социалистическому соревнованию и на образование других спецфондов. Это позволило бы значительно усилить материальную заинтересованность предприятий и министерств в установлении оптимальных планов по прибыли.

§ 3. Повышение экономической заинтересованности предприятий в росте рентабельности

Одним из звеньев единой системы разработанных на сентябрьском (1965 г.) Пленуме ЦК КПСС мероприятий по осуществлению хозяйственной реформы является решение об усилении экономического стимулирования пред-

приятии и материальной заинтересованности работников в улучшении работы предприятий. В основе этого решения лежит правильное сочетание материальных и моральных стимулов к труду работников социалистического общества.

Возможность и необходимость сочетания этих стимулов выдвинул и обосновал В. И. Ленин. Он указывал, что «всякий успех в деле подъема хозяйства должен... более регулярно вознаграждаться как орденом трудового знамени, так и денежными премиями»¹.

Интересы (стимулы) людей к труду нельзя рассматривать только как фактор сознания человека. Они обусловлены системой общественного строя. Поэтому каждый общественный строй порождает свою систему интересов людей к труду.

Капиталистический строй создает свою, специфически ограниченную систему материальных интересов. Высшая цель и движущий мотив капиталистического производства — неутолимая жажда личной наживы капиталистов.

При капитализме у рабочего нет истинной заинтересованности в труде. Нешадная эксплуатация, неуверенность в завтрашнем дне, извечный страх оказаться безработным лишают рабочего моральных стимулов к труду. В. И. Ленин в статье «Очередные задачи Советской власти» писал: «В старом капиталистическом обществе дисциплину над трудящимися осуществлял капитал постоянной угрозой *голола*»².

Социалистическому строю присуща своя система интересов людей к труду. Высшая цель и движущий мотив социалистического производства — создание материальных благ для наиболее полного удовлетворения растущих потребностей народа. Поэтому движущим мотивом труда при социализме выступает не только материальная заинтересованность, но и высокая сознательность трудящихся, понимание того, что они работают на свое общество. Материальные и моральные интересы действуют в неразрывной связи, дополняют друг друга. Поэтому и в теории и на практике недопустимы их противопоставление и разрыв.

Учет только одного материального стимула к труду и забвение морального интереса приводят к игнорированию общенародных потребностей, к заботе лишь о своем кармане, порождают чуждое, обывательски мещанское стрем-

¹ В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 44, стр. 336.

² В. И. Ленин, Поли. собр. соч., т. 36, стр. 145.

леиис уйти от ответа за общее дело. Глубокая идейная убежденность в необходимости труда на общую пользу придает труду качественно новое содержание.

Неменьший вред делу строительства коммунизма приносит учет только одного морального интереса, забвение или даже ослабление материального стимула.

Ленинское указание о сочетании материальных и моральных интересов лежало в основе организации труда и производства в первые годы социалистического строительства в нашей стране. Однако в дальнейшем внимание к организации труда на основе сочетания материальных и моральных стимулов было ослаблено. Подмена материальных стимулов чисто административными методами воздействия как на работников производства, так и на хозяйственных руководителей оказывала отрицательное влияние на темпы роста производства и производительность труда. Поэтому огромное значение имеют принятые нашей партией мероприятия по восстановлению и развитию ленинского принципа сочетания материальных и моральных стимулов к труду.

В Программе партии, принятой XXII съездом КПСС, записано: «В процессе строительства коммунизма хозяйственное руководство будет опираться на материальное и моральное стимулирование высоких показателей производства. Правильное сочетание материальных и моральных стимулов к труду — великая созидательная сила в борьбе за коммунизм».

Решение сентябрьского (1965 г.) Пленума об усилении экономического стимулирования предприятий и материальной заинтересованности работников в улучшении работы предприятий и есть реализация на практике программного указания нашей партии.

Система материального стимулирования, разработанная на сентябрьском Пленуме ЦК КПСС, охватывает широкий круг вопросов: упорядочение оплаты труда и системы цен, укрепление хозрасчета, введение платы за фонды, повышение роли прибыли и рентабельности, создание фондов материального стимулирования.

По предприятиям, переводимым на новый порядок планирования и экономического стимулирования, за счет прибыли создаются следующие фонды: материального поощрения; социально-культурных мероприятий и жилищного строительства; развития производства.

Доля плановой прибыли, оставляемая в распоряжении

предприятий на образование этих фондов, значительно повышена по сравнению с ранее действовавшим порядком. Это наглядно видно на примере 4-го Государственного подшипникового завода:

	По новому порядку	По старому порядку
Прибыль по плану на 1966 г.	13 221	11 700
Отчисления в фонды экономического стимулирования:		
фонд предприятия	×	640
фонд материального поощрения	1 908	×
фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства	529	×
фонд развития производства	540	×
Итого отчисления в фонды	2 977	640
В % к балансовой прибыли	22,5	5,5

Таким образом, по данному заводу доля плановой прибыли, оставляемая в его распоряжении на образование спецфондов, увеличилась в 4 раза. Это значительно усилило заинтересованность коллектива предприятия в выявлении имеющихся резервов и увеличении плана прибыли. Завод увеличил утвержденный ему первоначально план за счет изыскания внутренних резервов на 750 тыс. руб. Все предприятия, переведенные в I квартале на новые условия, увеличили план прибыли на 20 млн. руб.

Другой пример — Ореховский хлопчатобумажный комбинат:

	По новому порядку	По старому порядку
Прибыль по плану на 1966 г.	16 050	15 726
Отчисления в фонды экономического стимулирования:		
фонд предприятия	×	628
фонд материального поощрения	1 743	×
фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства	297	×
фонд развития производства	793	×
Итого отчислений	2 833	628
В % к прибыли	17,6	4

Однако следует отметить, что по предприятиям с очень высокой рентабельностью в их распоряжении остается незначительная доля прибыли. Например, по Косинской трикотажной фабрике, имеющей рентабельность к основным производственным фондам и оборотным средствам 135,9%, отчисления в фонды экономического стимулирования в 1966 г. составили лишь 3,5% общей суммы прибыли.

Отчисления в фонд материального поощрения производятся по отраслевым или групповым нормативам, утверждаемым предприятию министерством по согласованию с Межведомственной комиссией при Госплане СССР.

Норматив устанавливается в процентах к фонду заработной платы:

за каждый процент предусмотренного в плане увеличения объема реализации (или размера прибыли) против прошлого года;

за каждый процент рентабельности, предусмотренной в годовом плане.

Нормативы за рост объема реализации продукции рекомендуются устанавливать для тех предприятий, для которых особо важной задачей является увеличение выпуска продукции в целях полного удовлетворения потребностей народного хозяйства.

Для исчисления процента роста прибыли по сравнению с базовым периодом и процента рентабельности принимается не вся прибыль, а за вычетом из нее: платы в бюджет за фонды; фиксированных (рентных) платежей в бюджет; процентов за банковский кредит.

Опыт перевода на новый порядок первых предприятий подсказывает нам, что предприятия и министерства в большинстве случаев выступают с предложением установить нормативы отчислений в этот фонд не за рост прибыли, а за рост реализации.

По нашему мнению, при установлении нормативов предпочтение следует отдавать росту прибыли, так как в показателе роста реализации находит отражение лишь количественная сторона работы предприятия — объем выпуска и реализации продукции. В показателе роста прибыли отражается *не только количественная, но* и качественная сторона работы предприятия, в частности уровень себестоимости продукции и рентабельность.

Рассмотрим нормативы отчислений в фонд материально

ного поощрения, установленные на 1966 г. для отдельных предприятий, переведенных с 1 января на новый порядок планирования и экономического стимулирования:

	Ореховский хлопчатобумажный комбинат	Купавинская тонкосуконная фабрика	Павлово-поездский камвольный комбинат	Швейное объединение „Большевичка“
Рост реализации в %	0,7	2,7	0,65	11,9
Рентабельность за вычетом платы за фонды и процент	23,2	53,2	41,8	53,7
Норматив отчислений в фонд материального поощрения: за каждый процент роста	0,7	0,7	0,7	0,5
за каждый процент рентабельности по плану . . . ,	0,29	0,23	0,23	0,04
Сумма отчислений в фонд	1743	360	533	393

В методических указаниях по переводу предприятий на новый порядок сказано: для расчета нормативов общая сумма средств, направляемых на образование фонда материального поощрения, делится на две части: на стимулирование роста реализации продукции (прибыли) и на стимулирование уровня рентабельности. Соотношение этих частей устанавливается министерством с учетом значения каждого из показателей для данного производства.

Опыт перевода первой группы предприятий подсказывает, что министерства отдают, как правило, предпочтение первому показателю.

Для образования фонда материального поощрения нормативы приняты по большей части переведенных предприятий в следующих размерах: за каждый процент роста реализации в размере 0,2—0,5% фонда заработной платы, а за каждый процент рентабельности — 0,01—0,1%.

Возьмем, к примеру, Ореховский хлопчатобумажный комбинат: за каждый процент перевыполнения плана реализации он получит 0,49% от фонда заработной платы (0,7X^0%). Фонд заработной платы по данному комбинату 26 305 тыс. руб. Сумма отчислений составит 130 тыс. руб., а за повышение рентабельности на 1% он получит только 0,29% от фонда заработной платы, т. е. 73 тыс. руб.

Фонд материального поощрения используется:

на премирование рабочих, руководящих и инженерно-технических работников и служащих по устанавливаемым Премияльным системам;

для единовременного поощрения рабочих, ИТР, служащих за выполнение особо важных производственных заданий;

для выплаты вознаграждений рабочим, руководящим и инженерно-техническим работникам и служащим за общегодовые итоги работы предприятия в соответствии с получаемой ими заработной платой и с учетом продолжительности непрерывного стажа работы на данном предприятии;

на выплату премий по внутризаводскому социалистическому соревнованию;

для оказания материальной помощи работникам.

Размер фонда материального поощрения на 1 работника, по нашему мнению, недостаточен и характеризуется следующими данными:

	(в руб.)
Ореховский хлопчатобумажный комбинат . . .	• 66,68
Купавиисккая тонкосуконная фабрика . . .	91,10
Павловпосадский камвольный комбинат . . .	97,96
<hr/>	

Распределение фонда материального поощрения по видам расходов производится администрацией предприятия с участием профсоюзной организации. Если исходить из общих примерных прикидок, то на выплату вознаграждений за годовые итоги работы падает в среднем на 1 работающего менее двухнедельного заработка.

Отчисления в фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства строятся на тех же принципах и условиях, что и фонд материального поощрения.

Нормативы отчислений в фонд устанавливаются в процентах к общему фонду заработной платы предприятия.

Рассмотрим принцип установления этих нормативов на примере отдельных предприятий (см. табл. на стр. 143). Из приведенных данных видно, что здесь также заложено преимущественное стимулирование роста объема реализации по сравнению со стимулированием рентабельности. Например, Купавиисккая фабрика при перевыполнении плана реализации на 1% отчисляет в этот фонд 0,21%

	Орехов- ский хлопчато- бумажный комбинат	Купавин- ская тонко- суконная фабрика	Павлово- посадский камвольный комбинат	Швейное объедине- ние „Больше- вичка“
Норматив отчислений в фонд социально-культурных мероприятий: за каждый процент роста	0,3	0,3	0,3	0,10
за каждый процент рента-	0,04	0,06	0,08	0,01
Сумма отчислений в тыс. руб.	297	111	195	107
На 1 работника и руб.	11,36	28,09	35,84	23,86

(0,3X70%) от фонда заработной платы, т. е. 8,6 тыс. руб., а за повышение рентабельности на 1 % отчисления составят только 1,2 тыс. руб.

Большая роль в деле экономического стимулирования предприятий отведена фонду развития производства. Этот фонд образуется за счет трех источников: отчислений от прибыли; части амортизационных отчислений, предназначенных на капитальные вложения (от 30 до 50%); выручки от реализации выбывшего и излишнего имущества, числящегося в составе основных фондов (за вычетом расходов, связанных с ликвидацией этого имущества).

Отчисления от прибыли в этот фонд производятся по установленным нормативам, но не к фонду заработной платы, а к среднегодовой стоимости производственных основных фондов.

При расчете нормативов в производственные основные фонды включаются основные фонды промышленного назначения и фонды других производственных хозяйств, находящихся на балансе данного предприятия (автотранспорт, подсобное сельское хозяйство и др.).

Рассмотрим порядок установления этих нормативов отчислений от прибыли в фонд развития производства на примере следующих предприятий (см. табл. на стр. 144).

Здесь мы видим также, что рост реализации стимулируется в большей степени, чем рентабельность.

Рассмотренные нами примеры показывают, что выбор показателей и размер устанавливаемых нормативов для образования фондов по первой группе предприятий не всегда был удачен. Установление для отдельных предприятий повышенных отчислений в фонды за выполнение и пе-

	Ореховский хлопчатобумажный комбинат	Купавинская тонкосуконная фабрика	Павловпосадский камвольный комбинат
Отчисления в фонд развития производства в % к стоимости основных производственных фондов:			
за каждый процент роста	0,3	0,3	0,3
за каждый процент рента-	0,07	0,01	0,05
Сумма отчислений в тыс. руб.	793	92	248

ревыполнение плана реализации и пониженных за рентабельность привело к тому, что сверхплановые отчисления в фонды оказались в больших размерах, чем перевыполнение плана прибыли, а предприятие, несмотря на наличие сверхплановой прибыли, не выполнило своих обязательств перед бюджетом. Например, Ореховский хлопчатобумажный комбинат в 1966 г., перевыполнив план по прибыли на 234 тыс. руб., отчислил сверх плана в фонды 681 тыс. руб., в том числе в фонд материального поощрения — 327 тыс. руб., фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства — 140 тыс. руб. и в фонд развития — 214 тыс. руб. В то же время платежи в бюджет по данному комбинату уменьшились против плана на 455 тыс. руб., в том числе свободный остаток прибыли — 307 тыс. руб. и плата за фонды — 148 тыс. руб.

Приведенные данные свидетельствуют о необходимости тщательного, экономически обоснованного выбора факторов образующих факторов. Возникает вопрос: чему отдать преимущество, прибыли или реализации продукции? За что установить более высокие нормы отчислений в фонды? Эти вопросы приобретают особо важное значение при разработке отраслевых и групповых нормативов отчислений в фонды материального поощрения и экономического стимулирования. Некоторые экономисты высказываются за то, что наиболее удачными факторами факторами, учитывающими все стороны экономической жизни предприятий, являются прибыль и рентабельность производства¹.

¹ См. Н. Гаретовский, Актуальные вопросы хозяйственной реформы, «Финансы СССР», 1967, № 1, стр. 31-39.

По нашему мнению, данная точка зрения является правильной. Она подтверждается опытом работы первых предприятий. Однако из этого не следует, что прибыль и рентабельность должны являться единственными фондообразующими показателями.

Рост реализации продукции имеет огромное народно-хозяйственное значение, и поэтому данный показатель должен также быть связан с новой системой материального поощрения.

Нам представляется, что интересы народного хозяйства, государственного бюджета требуют, чтобы рост рентабельности хозяйства стимулировался в одинаковой степени, как и рост реализации продукции.

О Г Л А В Л Е Н И Е

Глава I. Экономическая природа и формы денежных накоплений в социалистической промышленности	3
§ 1. Экономическая природа денежных накоплений в СССР	3
§ 2. Единство экономической природы налога с оборота и прибыли	10
§ 3. Налог с оборота и плата за фонды — формы мобилизации централизованного чистого дохода государства	22
§ 4. Прибыль — важнейший показатель качества работы предприятия	35
Глава II. Хозяйственный расчет и рентабельность	57
§ 1. Хозяйственный расчет	57
§ 2. Себестоимость и рентабельность	77
§ 3. Расчетные цены и рентабельность	91
§ 4. Методы исчисления рентабельности	102
Глава III. Совершенствование системы планирования по распределению прибыли	115
§ 1. Совершенствование планирования прибыли	115
§ 2. Распределение прибыли и взаимоотношения предприятий с бюджетом	126
§ 3. Повышение экономической заинтересованности предприятий в росте рентабельности	136

МОЛЯКОВ Д. С.

М 76 Прибыль и рентабельность промышленного
предприятия. М., «Финансы», 1967.
147 с. 338

Редактор *Я. Силуанова*

Техн. редактор *Т. Телегина*

Корректоры: *Т. Данилова, М. Зиминова*

Обложка художника *Ф. Буданова*

А-01356. Сдано в производство 29/VI 1967 г.
Подписано к печати 5/IX 1967 г. Тираж 17 000.
Бумага типогр. № 1, 84 X 108/за- Физ. л. 2,28.
Печ. л. 4,56. Привел. л. 7,67. Уч.-изд. л. 8,16.
Заказ № 763. Цена 51 коп.

Типография им. Котлякова издательства
«Финансы» Комитета по печати при Совете
Министров СССР. Ленинград, Садовая, 21.