

TARTU ÜLIKOOLI  
TOIMETISED

---

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ ТАРТУСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

---

865

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И АНАЛИЗ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО  
ПОТЕНЦИАЛА В НОВЫХ  
УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Труды по экономическим наукам

TARTU ÜLIKOOLI TOIMETISED  
УЧЕНЬЕ ЗАПИСКИ ТАРТУСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ACTA ET COMMENTATIONES UNIVERSITATIS TARTUENSIS

Alustatud 1893.a. VIHK 865 ВЫПУСК Основаны в 1893.г.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ И АНАЛИЗ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО  
ПОТЕНЦИАЛА В НОВЫХ  
УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Труды по экономическим наукам

ТАРТУ 1989

Редакционная коллегия:

Х.Мюйр (председатель), П.Вийрес, И.Сиймон, М.Мильян,  
Т.Паас, Ю.Сепп

Ответственный редактор Х.Мюйр

Anh  
Tartu Ülikooli  
Raamatukogu  
10261

## С о д е р ж а н и е

Х.Р. Яласто. Углубление экономического анализа в новых условиях хозяйствования.....	5
Я.Р. Рейльян, У.А. Варблане. Совершенствование методологической основы анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий.....	12
У.А. Варблане. Совершенствование сравнительной оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий .....	18
Т.В. Яппинен. О СИСТЕМНОМ подходе в совершенствовании управления производством.....	23
Т.И. Артамонова. Анализ резервов снижения материалоемкости продукции.....	31
А.Э. Отсар. Эффективность использования материалов в мебельной промышленности.....	37
Я.П. Альвер. Определение условно-постоянных расходов на промышленном предприятии.....	45
Я.Й. Пикк. Факторы, влияющие на эффективное использование ресурсного потенциала в сельском хозяйстве.....	52
В.Г. Ярве. Определение уровня торговой работы.....	58
Р.В. Китсинг. Эффективность использования оборудования в общественном питании.....	63
Х.П. Мюйр. Расширение рынка платных услуг и тарифы на услуги.....	67
Х.А. Сийгур. Совершенствование оплаты труда рабочих и служащих и стимулирование качества продукции (работ).....	75
Л.И. Аувяэрт. Активизация человеческого фактора путем правового регулирования.....	86
<span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Э.Э. Абелис.</span> Проблема культуры труда в системе социалистического производства.....	95
М.Х. Лойм. Перспективы применения внесменной системы организации и оплаты труда на промышленных предприятиях.....	100
М.Ю. Подгорная. Пути повышения эффективности труда в торговле.....	105
В.М. Теллис. Уровень и структура заработной платы работников торговли Минлегпрома Эстонской ССР..	107

Т.К. Халдма. Информационное обеспечение анализа использования труда на промышленных предприятиях в условиях АСУП.....	112
И.И. Большакова, Э.Г. Кочетов. Мировое хозяйственное общение: поиск оптимальных организационно-экономических структур.....	120
В.Й. Кринал. О некоторых вопросах внешней торговли стран-членов СЭВ в настоящее время.....	137
Я.Р. Рейльян. Опыт ФРГ в развитии теории анализа хозяйственной деятельности предприятий.....	148
М.В. Каас. Малый бизнес в экономике Швеции.....	160
И.И. Большакова, Э.Г. Кочетов. Международное общение: революция товарно-вещественной структуры..	169

## УГЛУБЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Х.Р. Яласто

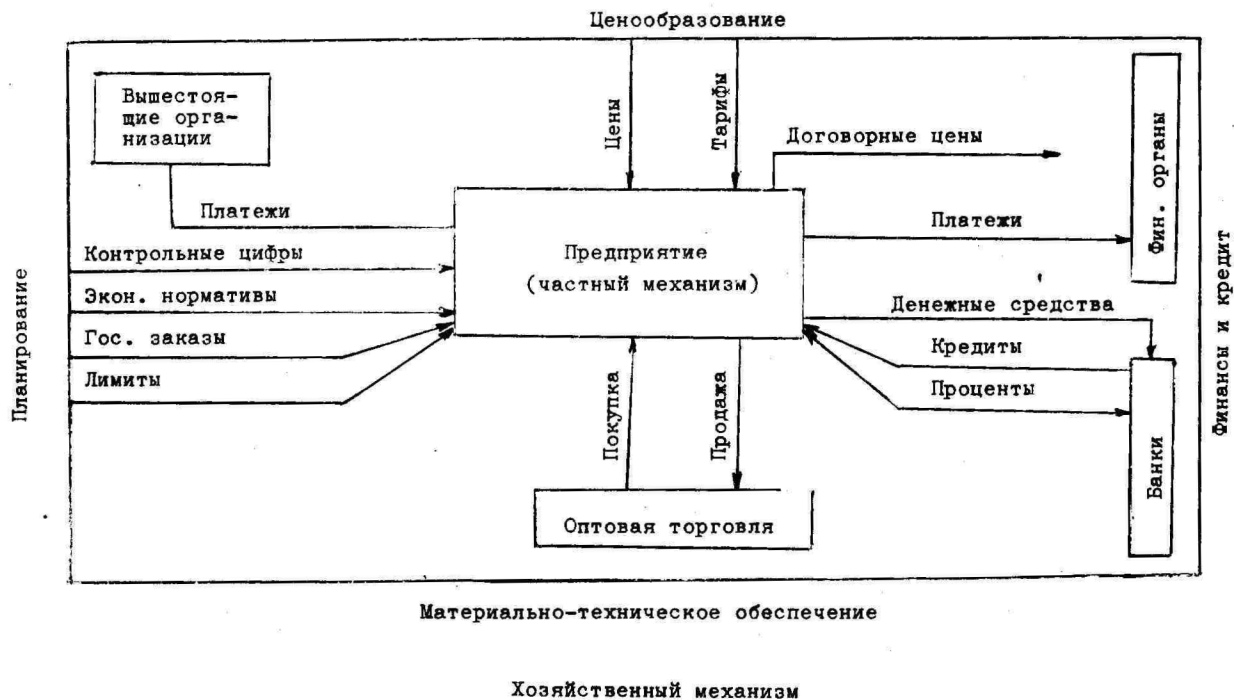
### Новые условия хозяйствования

В настоящее время в народном хозяйстве происходят большие изменения. В результате экономической реформы условия хозяйствования меняются коренным образом. Можно говорить о создании нового хозяйственного механизма, о новых условиях хозяйствования. В общем это утверждение не требует доказательства. Но в связи с рассмотрением некоторых проблем экономического анализа целесообразно показать отличие нового хозяйственного механизма от старого.

Сравнение народного хозяйства со сложной машиной или с механизмом оказывается очень наглядным, оно подчеркивает целостность и сложную структуру народного хозяйства, необходимость хорошо налаженной работы всех узлов, всех звеньев. Это сравнение неоднократно применял В.И. Ленин. В труде "Очередные задачи советской власти" он говорит о необходимости наладить работу так, чтобы предприятия добровольно выполняли все предписания, которые необходимы для того, чтобы хозяйственный механизм работал бы на самом деле как часы /I, 155/. Особенно хочется обратить внимание на слово "добровольно".

Народное хозяйство должно было работать по принципу хорошо налаженного механизма и до происходящий в настоящее время экономической реформы. Но этот механизм оказался слишком жестким, негибким. Предприятия практически не имели никакой самостоятельности, принцип добровольности был нарушен. Новый хозяйственный механизм тоже должен быть хорошо налажен, но работа его звеньев происходит по кибернетическому принципу, на основе саморегулирования. Управление работы всего механизма происходит не директивным образом, не нажатием рычагов, а путем изменения их воздействия.

Это особенно наглядно выражается в изменении планирования. Директивное планирование отменено. Предприятия теперь сами планируют свою производственную и хозяйственную деятельность, а также социальное развитие на основе исходных данных. В переходный период это еще непривычно ни руководящим звеньям, ни производящим звеньям. Происходят некоторые нарушения принципа добровольности. Но можно надеяться, что в ближайшее время планирование на новых условиях наладится.



На рисунке показаны основные взаимосвязи производящего звена (частного механизма) с основными регулирующими звеньями, с рычагами управления всего хозяйственного механизма. В новых условиях хозяйствования роль планирования, ценообразования и других элементов хозяйственного механизма не уменьшается, наоборот, их роль увеличивается. Меняются лишь формы использования этих элементов на отдельных уровнях управления хозяйственным механизмом. В новых условиях хозяйствования важность экономического анализа, несомненно, увеличится.

#### Недостатки экономического анализа

Говоря об углублении экономического анализа, мы тем самым утверждаем, что он еще недостаточно глубок. Так ли это? Неужели недостаточно теоретических разработок по экономическому анализу? Может быть, эти методы плохо изучаются?

Обычно в первую очередь и ссылаются на недостаточные знания специалистов в области экономического анализа. Возможности улучшения преподавания соответствующих дисциплин найти, конечно, всегда можно, но в общем упрекать экономические факультеты в плохой подготовке студентов по экономическому анализу все-таки нельзя. В учебных планах имеется целый ряд дисциплин, которые обеспечивают достаточно хорошую подготовку: высшая математика, теория вероятности и математическая статистика, общая теория статистики, вычислительная техника и программирование, экономико-математические методы и т.д., не говоря о специальном курсе экономического анализа. Иногда эти дисциплины недостаточно увязаны с конкретной экономикой отрасли. На последнем курсе было бы целесообразно ввести курсовую работу, где необходимо применить большое количество разных методов с использованием электронно-вычислительной машины. Но в общем можно все-таки утверждать, что недостатки экономического анализа кроются не в плохой подготовке специалистов, а в практике хозяйственной деятельности. Причины здесь разные. Можно определить три основные группы:

1. Недостаточность вычислительной техники.
2. Утеря умения применять методы анализа.
3. Отсутствие необходимости анализа.

Примеры и некоторые задачи по применению методов экономического анализа можно решить, используя небольшую настольную или карманную вычислительную машину, но решение

реальных практических проблем с такой техникой оказывается слишком долгим. Для этого требуются современные электронные вычислительные машины, хотя бы персональные компьютеры. Их на предприятиях пока еще мало.

Проблема вычислительной техники решается. В настоящей пятилетке производство электронных вычислительных машин увеличится в 2 - 2,3 раза /2, 281/. Можно с уверенностью сказать, что и в следующей пятилетке производство ЭВМ будет расширяться.

Как уже указывалось, в высшей школе специалисты получают довольно хорошие знания по экономическому анализу. Но спустя пять лет или немного больше, когда они приходят на курсы повышения квалификации, оказывается, что основная часть методов экономического анализа уже забылась. В этом нет ничего удивительного. Начальство не требует анализа, многие начальники и не умеют требовать, у самих нет времени для проявления инициативы по этой части, да и возможностей мало. Так эти умения и теряются.

Опыт курсов повышения квалификации руководящих работников и специалистов показывает, что умение применять методы экономического анализа, если оно имелось, можно возобновить довольно быстро, особенно в связи с применением электронных вычислительных машин и соответствующих программ. Теперь не так важно уметь делать вычисления, как уметь интерпретировать результаты вычислений. Но если нет никакого опыта по применению методов экономического анализа, а у многих хозяйственников его нет, тогда уже проблема сложнее.

Самая серьезная проблема - отсутствие необходимости анализа или в основном понимания этой необходимости. При директивном планировании "анализ" заключался в первую очередь в определении степени выполнения плана, в лучшем случае тоже в определении влияния отдельных факторов на выполнение плана, а также на изменения по сравнению с предыдущим периодом или с каким-либо базисным периодом. Это применение элементарных относительных величин, в лучшем случае некоторых факторных индексов.

Директивное планирование не стимулировало предприятия также к использованию имеющихся резервов. Наоборот, часто образующиеся резервы скрывались, их "берегли" для новых повышенных задач в последующие годы. Больше, чем плановыми задачами, экономический анализ стимулировался критериями образования фонда заработной платы и фондов экономического

стимулирования, но и здесь было столько разных ограничений, что возможности создания выгодных фондов определялись в основном этими ограничениями, а не максимально эффективной работой коллектива.

Спрашивается, на каком предприятии анализ нужен больше, на плохом или хорошем? Обычный ответ — на плохом. Но там же и на глаз видно, что нужно сделать для улучшения работы. Итак, можно утверждать, что экономический анализ будет тем нужнее, чем лучше будут работать предприятия. Новые условия хозяйствования и призваны к созданию заинтересованности улучшать работу.

### Углубление экономического анализа

В новых условиях хозяйствования углубление и улучшение экономического анализа станет объективной необходимостью. По-прежнему всех будет интересовать выполнение плана, выполнение государственных заказов и договоров, а также экономическое и социальное развитие любого звена народного хозяйства. Это, конечно, важно, но в теории экономического анализа это лишь элементарный анализ изменения явления во времени (плановый период можно рассматривать как условный элемент временного ряда  $Y_0$ ;  $Y_1$  пл;  $Y_1$ ;  $Y_2$  пл и т.д.). Теперь можно надеяться, что на всех уровнях управления народным хозяйством повсится интерес к изучению, кроме элементарных показателей, и общих тенденций развития. На общегосударственном уровне управления это оказывалось необходимым и раньше, но на уровне предприятия (объединения) тенденции развития изучались крайне редко, так как его перспективное развитие очень мало зависело от результатов деятельности коллектива, от его интересов. С увеличением хозяйственной самостоятельности окажется важным знать не только внутренние закономерности развития, но и изменение внешних влияющих факторов (изменение ресурсов, спроса, цен и т.д.). Аналитические данные можно заказывать и в специальных информационных центрах.

В экономическом анализе особо важную роль играет теория индексов, разработанная специально для анализа влияния разных факторов и структурных сдвигов на результаты хозяйственной деятельности. Можно предположить, что с расширением самостоятельности предприятий их интерес к применению метода индексов повсится — по данным анализа, они сами могут теперь принимать решения об использовании разных ресурсов, об изменении их структуры. Но проблема не только в повышении

заинтересованности, важное значение имеют также методологические и технические аспекты применения метода (теории) индексов. В Таллинском политехническом институте под руководством проф. У. Мересте разработан и развит метод матричного моделирования и комплексного анализа результатов хозяйствования, который основывается на теории индексов. Методики по применению этого метода дают возможность переходить от самых простых индексов, начиная с индивидуальных индексов разных факторов (элементов), к более сложным /3/. Метод широко применен на предприятиях легкой промышленности Эстонской ССР, за что проф. У. Мересте и руководимому им коллективу в 1987 году присвоена Государственная премия Эстонской ССР. Метод нашел применение и в других социалистических странах. Применение метода упрощает программы для вычислений на электронных вычислительных машинах. Практика изучения метода на курсах повышения квалификации в МИПКР Эстонской ССР показывает, что он осваивается довольно легко даже теми руководящими работниками и специалистами, которые не имеют экономического образования.

Анализ изменения экономических явлений во времени, в том числе и методом индексов, в какой-то степени делается, на некоторых предприятиях больше, на других меньше. Но корреляционный и регрессионный анализ на уровне предприятия практически не применяется. За десять лет повышения квалификации специалистов по планированию и анализу в МИПКР Эстонской ССР можно было найти лишь десяток специалистов, которые если и делали такой анализ, то в основном совместно с научными организациями или с конструкторскими бюро. В то же время почти никто не сомневается в том, что корреляционный и регрессионный анализ имеет важное познавательное значение. Производственные функции выражаются в основном в виде регрессионных уравнений. Но так как этот анализ особенно вычислительноемкий, то в условиях недостатка вычислительных машин он оставался на самом заднем плане. С получением хороших вычислительных машин и программы вычисления расширится и применение корреляционного и регрессионного анализа.

Несправедливо мало внимания обращалось на методы выборочного наблюдения. Не отрицая необходимости улучшить сплошное статистическое наблюдение экономических явлений, более широкое опубликование экономических данных, хочется подчеркнуть целесообразность выборочного наблюдения. Показатели, которые определяются путем выборочного наблюдения, не

являются совершенно точными, они определяются с какой-то вероятностью и имеют некую ошибку. Но нужны ли всегда стопроцентно точные данные, и имеют ли данные сплошного наблюдения всегда стопроцентную вероятность? В основном для принятия решений ограничиваются округленными показателями. Можно надеяться, что с расширением экономического анализа будет более широко применяться и выборочное наблюдение.

Мы не можем утверждать, что экономический анализ всегда показывает конкретные резервы и пути улучшения производственной и хозяйственной работы, но он имеет важное познавательное значение, он дает руководителю и специалисту хорошую основу для определения правильных решений. Можно привести сравнение с мореплаванием. От одной гавани до другой можно доплыть и без навигационных приборов, без их показателей, но вернее и безопаснее плавать с помощью современных навигационных приборов. Экономический анализ помогает выбрать правильный курс хозяйственной деятельности.

#### Литература

1. Ленин В.И. Сочинения.—27 т.
2. Материалы XXV съезда коммунистической партии Советского Союза.—М., 1987 г.
3. Матричное моделирование и комплексный анализ результатов хозяйствования // Труды Таллинского политехнического института.—Таллин, 1985.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ОСНОВЫ  
АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.Р. Рейльян, У.А. Варблане

Повышение экономической эффективности общественного производства — коренной вопрос экономической политики партии в текущей пятилетке и в перспективе. Эффективность должна стать центральной категорией нового хозяйственного механизма, способствующего переходу народного хозяйства на интенсивный путь развития. Эффективное использование всех факторов производства является основой хозрасчета предприятий и объединений. Соответственно повышению теоретической и практической значимости категории эффективности необходимо развивать разработку проблем по ее определению, моделированию и количественной оценке. Важное место в теории и практике управления экономической должен получить экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий (объединений).

Экономический анализ эффективности хозяйственной деятельности предприятий основывается на моделях, отражающих качественную сущность, а также уровень, динамику и закономерности формирования количественных параметров данного сложного явления. Исходной точкой формализации отдельных аспектов анализа экономической эффективности является качественное определение данной экономической категории. Мы понимаем под экономической эффективностью отношение результатов хозяйственной деятельности предприятий к имеющимся в их распоряжении ресурсам (или к сделанным затратам). Следовательно, сущность категории "экономическая эффективность" зависит от того, какое содержание вкладывается в понятия результатов и ресурсов (затрат) хозяйственной деятельности.

В затратном механизме формирования цен результаты часто путают с затратами до такой степени, что затраты выдаются за результаты хозяйственной деятельности предприятий. Правильная оценка результатов и их четкое отграничение от затрат становится возможной лишь при переходе на полный хозрасчет, в условиях рыночного механизма формирования цен под влиянием экономических методов управления и конкуренции.

Многомерность результатов хозяйственной деятельности, с одной стороны, и многомерность ресурсов и затрат их достижения, с другой стороны, определяют многомерность экономической

эффективности как соотношения результатов и ресурсов или затрат. Для комплексного отражения экономической эффективности требуется полносистемный комплекс показателей, характеризующих данные соотношения. В это направление значимый вклад внес разработанный профессором У. Мересте матричный подход /см. 1; 2/, позволяющий объективно определить все необходимые (с точки зрения поставленной задачи) частные показатели экономической эффективности.

В матричной модели экономической эффективности рассматриваются все без исключения связи между включенными в модель результатами хозяйствования (прибыль, товарная продукция, нормативная чистая продукция и т.д.) и производственными факторами. Полученная модель экономической эффективности характеризуется полносистемностью отражения всех сторон эффективности. Качественный анализ поставленной задачи является основой определения показателей результатов и факторов производства, включенных в модель. Полносистемный комплекс частных показателей эффективности получается на основе исходных (валовых) показателей автоматически, по алгоритму.

В системе комплексного анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий выделяем пять уровней (см. рис. 1.):

I. Анализ общего уровня и динамики экономической эффективности (Э);

II. Анализ независимых компонентов эффективности ( $\mathcal{E}_l$ ,  $l = \overline{1, m}$ );

III. Анализ полносистемного комплекса частных показателей эффективности использования производственных факторов ( $Y_{kj}$ );

IV. Анализ влияния независимых компонентов факторной системы ( $K_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ ) на обобщающие и частные показатели эффективности;

V. Анализ формирования уровня компонентов факторной системы эффективности на основе исходных факторных показателей  $X_i$ .

Полносистемный комплекс частных показателей  $Y_{kj}$  является исходным базисом экономического анализа эффективности хозяйственной деятельности предприятий. Размерность и структура данного комплекса зависит от сущности и количества показателей, отражающих результаты (PQ) и ресурсы или затраты ( $\Phi_K$ ) хозяйственной деятельности. Дальнейшее углубление анализа экономической эффективности имеет два основных на-

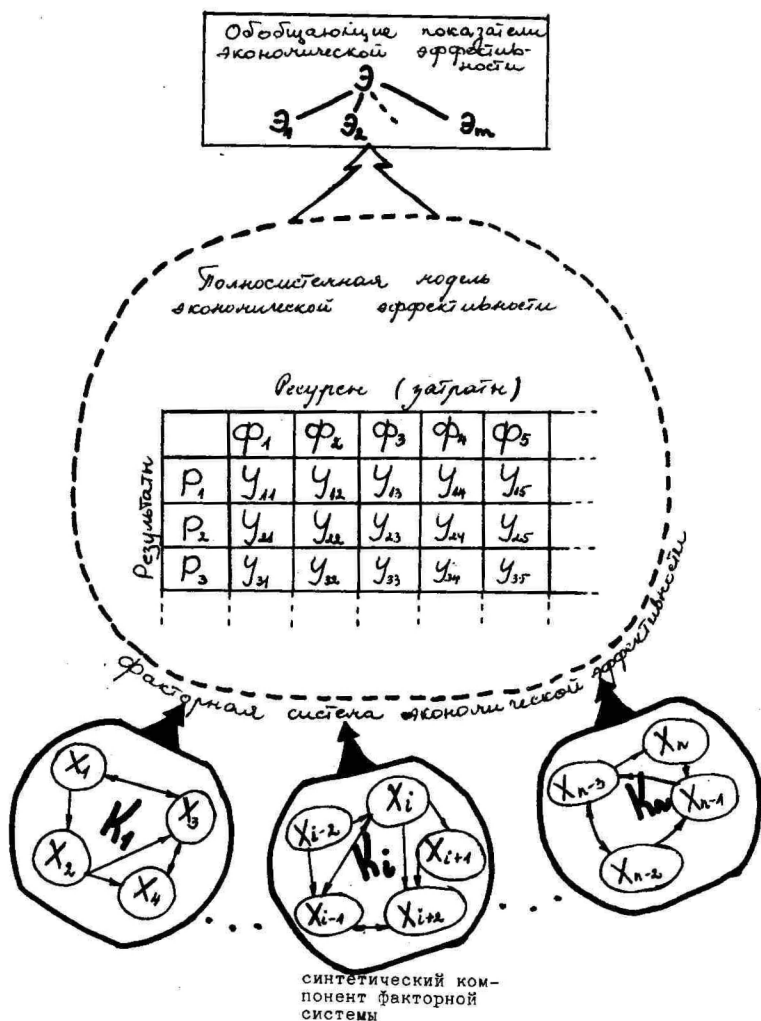


Рис. 1. Комплексная схема формирования и анализа экономической эффективности.

правления. Во-первых, синтез обобщающих показателей экономической эффективности, позволяющих однозначную ранжировку сравниваемых предприятий (или периодов) по уровню и динамике экономической эффективности хозяйственной деятельности. Во-вторых, анализ формирования уровня и динамики экономической эффективности по факторам, позволяющим управлять эффективностью хозяйственной деятельности предприятий (объединений).

Дальнейшего совершенствования требует методическая основа анализа экономической эффективности, которая до сих пор опирается на детерминированные методы факторного анализа (детерминированные методы комплексной оценки для составления обобщающих показателей, методы индексного анализа для измерения влияния факторов эффективности и т.д.). Для повышения комплексности анализа наряду с детерминированными методами факторного анализа необходимо применять также стохастические методы, т.к. невозможно составлять непрерывные цепи непосредственных связей (предпосылка применения детерминированных методов) показателей эффективности со всеми существенными их факторами. Например, большинство факторов организационно-технического уровня производства имеет на экономическую эффективность хозяйственной деятельности косвенное влияние, интенсивность которого можно определить лишь вероятностно на основе закономерностей вариации показателей.

Проблемы обобщающей оценки уровня и динамики экономической эффективности пока еще недостаточно разработаны. Для совершенствования методической основы комплексной оценки эффективности целесообразно использовать метод компонентного анализа, позволяющий выявлять синтетические статистически независимые друг от друга компоненты (Э<sub>к</sub>) системы частных показателей эффективности. Синтетические компоненты представляют собой обобщающие показатели разных сторон экономической эффективности как многомерного явления: эффективности использования трудовых ресурсов, основных и оборотных средств. С помощью независимых компонентов устраняется повторное отражение одних и тех же аспектов эффективности в разных частных показателях и выявляется действительная размерность изучаемого явления при решении конкретной поставленной задачи. На основе синтетических компонентов существенно облегчается процесс дальнейшего синтеза одного комплексного показателя экономической эффективности в

результате того, что вариация компонентов равная (компоненты стандартизованы). Для таких компонентов гораздо легче, чем для частных показателей эффективности, найти "веса" их экономической значимости (с точки зрения поставленной задачи).

Одной из предпосылок повышения эффективности является всесторонний анализ закономерностей ее формирования, раскрытие причинно-следственного механизма, обуславливающего уровень и динамику эффективности. Факторная система экономической эффективности хозяйственной деятельности на практике отражается с помощью большого количества показателей (см.  $X_i$  на рис. I.), имеющих между собой очень сложную систему взаимосвязей.

Взаимная корреляция между факторными показателями экономической эффективности значительно затрудняет проведение прямого факторного анализа, задачей которого является выявление доли влияния отдельного факторного показателя на уровень эффективности.

Необходимо сначала решить задачу обратного факторного анализа (синтеза) факторных показателей экономической эффективности, поскольку нужно объединить совокупность факторных показателей в обобщающие факторные показатели, объединяющие действие многих исходных факторных показателей.

В целях агрегирования исходных факторных показателей экономической эффективности наиболее подходящим методом считаем компонентный анализ, позволяющий группировать факторные показатели в синтетические факторные компоненты, учитывая их взаимосвязи.

С помощью компонентного анализа из совокупности исходных факторных показателей  $X_i$  синтезируются характеристики независимых компонентов факторной системы эффективности (см.  $K_i$  на рис. I.), по которым составляются регрессионные модели формирования уровня компонентов и частных показателей экономической эффективности. Составленные на основе факторных компонентов регрессионные модели позволяют получить более содержательные аналитические результаты, чем модели, составленные по исходным факторным показателям (отпадает проблема мультиколлинеарности).

В условиях полного хозрасчета первостепенное значение приобретает разграничение ответственности субъектов хозяйствования в процессе формирования результатов хозяйственной деятельности предприятий как по вертикали (по управленчес-

ким связям), так и по горизонтали (по технологическим связям). Для каждого предприятия факторы (или области их изменения) формирования уровня экономической эффективности необходимо делить на объективные, не управляемые со стороны данного предприятия, и субъективные, уровень которых формируется в результате деятельности коллектива предприятия. По регрессионным моделям формирования уровня экономической эффективности можно получить: во-первых, количественную оценку объективно обусловленного неуправляемыми факторами уровня эффективности хозяйственной деятельности предприятий, позволяющую анализировать влияние внешних условий на хозяйственную деятельность предприятий; во-вторых, сравнительную оценку трудового вклада коллективов предприятий в формировании уровня эффективности по управляемым факторам, который должен стать основой формирования хозяйственных доходов коллектива.

Формирование уровня синтетических компонентов факторной системы изучается с помощью регрессионных моделей исходных факторных показателей по данным компонентам. Размах и соотношение изменения комплекса исходных показателей, связанных с определенным компонентом, позволяют выявлять содержание и количественные параметры организационно-технических мероприятий для управления эффективностью хозяйственной деятельности на предприятиях.

Изложенная методика апробирована авторами для комплексного анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий разных ведомств (Минлегпрома Эстонской ССР, II пищеторга города Таллина и др.). Полученный опыт показал, по мнению авторов, перспективность дальнейшей разработки методики и возможность ее включения в систему информационной подготовки решений по управлению интенсификацией хозяйственной деятельности предприятий на уровне министерств и других центральных ведомств.

#### Литература

1. Мересте У.И. О матричном методе анализа экономической эффективности общественного производства // Экономика и математические методы. - М., 1982. - XVIII. - Вып. I. - С. 138-149.
2. Мересте У.И. Измерение и сравнительный анализ уровня эффективности производства по матричной концепции // Известия АН ЭССР. Общественные науки. - Таллин, 1981. - № 3. - С. 252-267.
3. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений. М.: Финансы и статистика. - 1982. - С. 112-188.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

У.А. Варблане

Принятие обоснованных решений в области повышения экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий - процесс сложный, требующий при анализе значительного числа показателей и взаимных связей между ними.

Оценка является связующим звеном между стадией экономического анализа и процессом принятия управленческих решений. Оценка экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий всегда имеет активную направленность, поскольку она призвана нацелить министерства, объединения, предприятия на выбор наиболее эффективных направлений хозяйственной деятельности.

Оценка экономической эффективности деятельности предприятий необходима для решения следующих проблем:

1) выбор экономически целесообразных направлений развития на анализируемых объектах (выработка стратегии развития);

2) прогнозирование и планирование повышения экономической эффективности работы;

3) оперативный контроль за динамикой уровня эффективности работы на предприятиях;

4) организация системы экономического стимулирования производства;

5) организация социалистического соревнования /см. 2, 26-27; 3, 21/.

Оценка какого-то явления основывается на сравнении изучаемого явления с другими. Эти сравнения могут быть количественными или качественными.

Качественное сравнение - это простейшее исходное сравнение, оно имеет дело с нерасчлененными объектами. Это сравнение дает весьма общую информацию для принятия решений (в виде суждений типа "больше", "меньше" или "лучше", "хуже") /5, 23/.

Более ценным для оценки является количественное сравнение, которое имеет значительно большую определенность. Такое сравнение возможно по так называемым "линейным" свойствам признаков, которые имеют разную интенсивность и поэтому допускают измерение. Но при этом необходимо учитывать, что

количественные сравнения дают надежные результаты только в условиях сопоставимости сравниваемых объектов.

Таким образом успешное применение сравнений при выработке оценки экономической эффективности работы предприятий предполагает решение проблемы несопоставимости исследуемых объектов. Далее рассмотрим этот вопрос подробнее.

На наш взгляд, основа решения проблемы сопоставимости лежит в правильном понимании понятий однородности. Мы принимаем за основу определение проф. Мересте, по которому существуют:

1) качественная однородность, под которой понимается однокачественность всех членов совокупности, выражающаяся в комплексе свойств;

2) количественная однородность, под которой мы понимаем нормальный характер отклонений. Совокупность является однородной в количественном смысле, если все ее члены не отклоняются один от другого больше, чем это предусмотрено по закону распределения случайных величин /6, 184/.

Двусторонность понятия однородность требует особого подхода к решению проблем сравнимости. Считаем, что существуют формальная и сущностная несравнимость.

Формальная несравнимость связана с несовпадением различных методик исчисления показателей, систем учета и т.д. Избавиться от формальной несравнимости можно с помощью множества приемов:

- пересчет показателей;
- взвешивание;
- применение поправочных коэффициентов и т.д.

Причиной сущности несравнимости являются количественная и качественная неоднородность сравниваемых объектов.

На ранних этапах развития сравнительного анализа задачу преодоления сущностной несравнимости решали путем группировки объектов по значениям сравниваемых показателей. Пытались формировать такие группы объектов, на которые действия внутренних, определяющих существо данного явления факторов совпадало /см. 4/.

Но такой подход трудно применяется в случаях, где анализируемая совокупность имеет незначительное количество сравниваемых объектов, а экономическим исследованиям свойственно именно исследование малочисленных совокупностей.

Следующий этап в выработке подходов к достижению сущностной сравнимости - метод матричного моделирования /см. 7/.

Основная идея проф. У. Мересте состоит в том, что, моделируя разнообразные объекты с одной моделью, получают результаты, которые допускают сравнения. При этом автор исходил из идеи: "Сравнимы только те объекты, при которых можно употреблять одни и те же допускающие решения задачи, единицы измерений" /8, 86/.

Считаем, что несравнимость является всегда конкретной, т.е. совокупность является несравнимой по отношению к какой-то задаче. В нашем случае метод матричного моделирования эффективности позволяет сравнивать абсолютные уровни эффективности на разных предприятиях. При такой постановке задачи проблема несравнимости действительно преодолена по отношению к тем показателям, которые были включены в матричную модель.

Если необходимо выработать сравнительную оценку, т.е. определить, который из сравниваемых коллективов работал эффективнее на изучаемом отрезке времени, выясняется, что матричная модель не учитывает, что факторы, влияющие на уровень эффективности, разные. По управляемости по отношению к данному коллективу эти факторы обычно классифицируются как нерегулирующие, слабoreгулирующие, регулирующие. Полученная на основе матричного моделирования оценка рассматривает действие всех этих факторов вместе. Именно в этом направлении необходимо совершенствовать методы преодоления сущностной несравнимости.

Сравнению надо подвергать не только значения показателей уровня эффективности, но и причинную основу формирования уровня эффективности. Таким образом для преодоления сущностной несравнимости необходимо выяснить, какими внутренними факторами обусловлены различия в значениях анализируемых показателей на сравниваемых объектах, и определить это воздействие в количественном виде.

При переходе к конкретной оценке сравнительной эффективности вышеизложенная постановка задачи требует выяснения причинных связей между факторными показателями и показателями, характеризующими уровень эффективности. При наличии информации о том, какие изменения в значениях сравниваемых показателей соответствуют различным уровням факторных показателей, исследуемые объекты становятся сравнимыми.

Анализ причинных связей между факторными показателями и уровнем эффективности (т.е. частными показателями эффективности) можно провести многими методами (индексный метод, интегральный метод, компонентный анализ и т.д.).

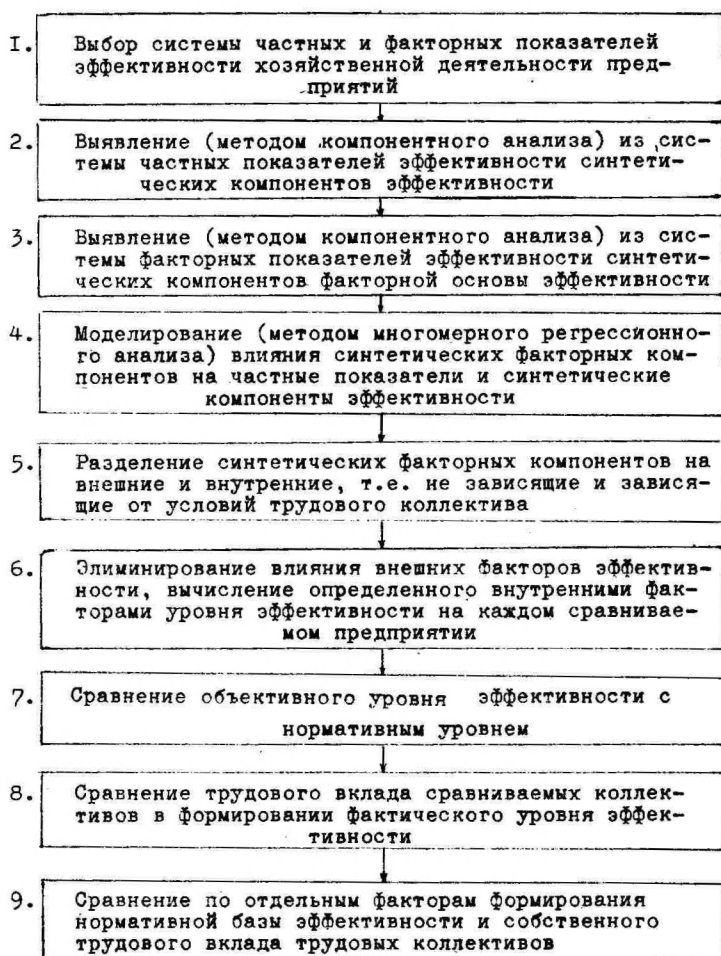


Рис. 1. Блок-схема получения сравнительной оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий.

Экономическая эффективность деятельности предприятий определяется группами сильно взаимосвязанных показателей - факторов. В этом случае нельзя применять регрессионные модели из-за взаимокоррелированности факторных показателей. Более оправданным считаем применение компонентного анализа. А на полученных синтетических факторных компонентах эффективности, которые соединяют уже действие нескольких взаимосвязанных факторов, можно пользоваться методом многомерной регрессии.

На основе применения экономико-математических методов вместе с Я.Р. Рейльяном была разработана методика получения сравнительной оценки экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий (см. блок-схему на рис. I).

Исходным базисом сравнительного анализа и оценки эффективности является комплекс частных показателей эффективности использования производственных факторов. После проведения указанных на рис. I операций с применением методов компонентного и регрессионного анализа получается возможность сравнивать трудовые вклады каждого коллектива в формирование фактического уровня эффективности и выяснить вклад отдельных факторов на уровне экономической эффективности на сравниваемых объектах.

#### Литература

1. Головин С.Д. Оценка результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1986. - 64 с.
2. Кац И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (анализ и оценка). - М.: Финансы и статистика, 1987. - 192 с.
3. Куроченко А.В. Экономическая эффективность деятельности предприятий и объединений. Вопросы теории и методологии оценки. - Киев: Вища школа, 1985. - 199 с.
4. Майданчик Б.И. Сравнительный экономический анализ в машиностроении. - М.: Машиностроение, 1973. - 240 с.
5. Суслов И.П., Гурава М.И. Методология статистических сравнений. - М.: Статистика, 1980. - 208 с.
6. Mereste, U. Statistika üldteooria. - Tln.: Valgus, 1975. - 496 lk.
7. Mereste, U. Kompleksanalüüs ja efektiivsus. - Tln.: Valgus. 1984. - 263 lk.
8. Mereste, U. Kompleks-, süsteem- ja võrdlevanalüüs. - Tln.: TPI, 1986. - 110 lk.

О СИСТЕМНОМ ПОДХОДЕ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ  
УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Т.В. Яппинен

На современном этапе развития народного хозяйства одной из основных целей является интенсификация и повышение эффективности общественного труда. Решение этой проблемы основано на резком повышении эффективности производства в результате лучшего использования трудовых и материальных ресурсов. При этом, наряду с интенсификацией технологического процесса путем его механизации и автоматизации, огромные резервы имеются также в процессе управления. С увеличением масштабов и усложнением производства соответственно усложняется и процесс управления, а объемы работ по управлению возрастают. В связи с этим непрерывно повышается ответственность управления — по мере роста технической вооруженности производства, с внедрением в эксплуатацию более производительных машин удорожается цена допущенных в сфере управления ошибок. Следует отметить, что организация управления на данном этапе развития все более отстает от технического уровня производства. Развитие науки и техники, совершенствование технологических процессов опережают умение организовать и использовать их с наибольшим эффектом. Несответствие управления современным требованиям и вопросы его перестройки были объектом рассуждений на ряде последних пленумов ЦК КПСС.

В настоящее время можно довольно четко проследить наличие двух тенденций в развитии методов управления производством. Первая связана со совершенствованием организации управления на основе упорядочения его методов с постепенным переходом на средства механизации и автоматизации. Вторая тенденция состоит в коренной реорганизации сферы управления на основе новых научных принципов, базирующихся на системном подходе к решению проблемы с использованием АСУ. Вторая точка зрения, на наш взгляд, перспективнее. Именно системный подход является одним из главных элементов научно-технического потенциала управления в области теории. Однако в этой сфере пока еще много неразрешенных проблем. Целый ряд положений обсуждается в литературе лишь на уровне идей, многие вопросы не решаются, а только формулируются. Многие специалисты и авторы публикаций по-разному понимают суть сис-

темного подхода, различно толкуют основные его положения в своих исследованиях, вкладывают в конкретные термины особое содержание. Системный подход часто понимается как рассмотрение, изучение различных явлений как систем. При этом система обычно определяется как совокупность взаимодействующих компонентов (элементов и подсистем) для достижения определенной цели, при этом как основное свойство системы выделяется ее целостность, т.е. в отличие от элементарного взгляда на вещи утверждается, что система (целое) не всегда равна сумме частей.

Однако это не совсем так. Признание целостности системы еще не есть системный подход. Между изучением системы и системным изучением той же системы большая разница, которая, с точки зрения системного подхода, является решающей. Системность исследований обеспечивается не сущностью рассматриваемого явления как системы, а спецификой самого подхода. Это значит, что недостаточно констатировать наличие у объекта "системных" свойств — сложности, целостности и т. д. Необходимо, чтобы исследование велось системными методами, т.е. само было системным. Данное обстоятельство налагает на исследование некоторые формальные правила. Системному подходу свойственно изучение объекта с трех точек зрения: функциональной, морфологической и информационной /4, 35/. Далее рассмотрим подробнее эти частные подходы.

Функциональный подход исходит из того, что всякая система выполняет некоторые функции, которые проявляются в ее поведении. С этой точки зрения исследуемый объект интересен прежде всего результатом своего существования. В рамках функционального описания система рассматривается исключительно с позиции ее внешнего аспекта, т.е. под функцией, поведением системы понимается все то, что можно о ней узнать, не касаясь ее внутреннего содержания, абстрагируясь от нее (система считается "черным ящиком"). Следовательно, система выделяется из окружающего мира, в результате чего образуются две составляющих: система и среда. Система связана со средой двояким образом: внешняя среда воздействует на систему через входы последней, а система воздействует на среду через свои выходы. При этом функцией системы можно считать преобразование входов в выходы. В реальной действительности сложная система может иметь, очевидно, огромное количество всевозможных входов и выходов, следовательно, она может быть однофункциональной или многофункциональной. Во многом

оценка функции системы зависит от наблюдателя, который может принимать во внимание только входы и выходы, представляющие существенный интерес для конкретного случая.

При функциональном подходе управление рассматривается как сознательный, основанный на достоверном знании процесс воздействий управляющей системы на объект управления, состоящий в выполнении целого комплекса функций. Понимая в общем виде под функцией управления определенный вид управленческой деятельности, обеспечивающий достижение поставленной цели, следует отметить, что понятие функции управления в научной литературе часто трактуется неоднозначно и приводит к разным точкам зрения на их классификацию /см. 2; 3/. Как уже отмечалось выше, при разных целях исследований возможны различные подходы. В зависимости от детализации рассмотрения совокупности действий управления можно выделить системы различной степени обобщения. Однако при этом недопустимо под одним и тем же названием подразумевать разное содержание, необходимо также соблюдать определенные логические требования, которым должна отвечать любая классификация. В этом плане кажется целесообразным при исследовании систем управления производством "узаконить" следующий состав функциональных элементов, применяемый при синтезе структуры конкретных субъектов управления: функция, задача, работа, — включая в него категорию общей функции.

Общая функция формулируется наиболее абстрактно, и она имеет одинаковую сущность для любой системы управления народным хозяйством, поскольку сущность управления не зависит от какой бы то ни было его формы. Примером общих функций могут служить учет, анализ, планирование и т.д. Функция формулируется в разрезе областей производственно-хозяйственной деятельности (производство, капитальное строительство, снабжение и т.д.), этапов (оперативное, текущее и т.д.) и уровней управления (министерство, объединение и т.д.). Следовательно, функцией можно считать, например, текущий учет снабжения министерства. Каждая функция состоит из целого комплекса задач, которые формулируются путем сочетания следующих признаков: объектов производственно-хозяйственной деятельности, технологической стадии управленческой деятельности (разработка, внедрение и т.д.), результатов управленческой деятельности (прогноз, проект и т.д.). Примером задачи может служить организация составления отчета о поставках основных материалов министерству. Работа отражает техно-

логию реализации управленческой деятельности и организационно относится, как правило, к отдельному работнику или работникам аппарата управления и определяется, исходя из условий функционирования конкретного подразделения управляющей системы. Такой работой является, например, составление отчета о поставках какого-то конкретного вида основных материалов министерству. Выделение подобным образом функциональных элементов различного уровня агрегирования способствует обеспечению связи между всеми сторонами управления как по уровням иерархий, так и внутри конкретных звеньев управления.

При классификации функциональных элементов необходимо соблюдать следующие требования:

- единственность основания, т.е. отсутствие частичного совпадения или пересечения их по содержанию;
- все выделенные элементы должны находиться в органической взаимосвязи; функциональная схема должна образовать ряд замкнутых контуров, взаимодействие которых способно обеспечить эффективное функционирование системы управления.

Таким образом, функциональное описание должно дать исчерпывающую характеристику функциональной схемы изучаемой системы управления. Оно необходимо для обоснования важности системы, определения ее места, оценки отношения к другим системам. С точки зрения системного подхода именно с этого должно начинаться познание системы и без этого невозможно ее использование.

Морфологический подход должен дать представление о строении системы, т.е. здесь имеет место абстрагирование от целостности рассматриваемого объекта. Подобное изучение системы значительно расширит возможности наблюдателя: во-первых, это позволяет гораздо глубже познать механизм функционирования системы, выявить зависимость ее поведения от внутренних состояний; во-вторых, появляется возможность активно воздействовать не только на входы, но и на внутреннее состояние системы, чтобы максимально приблизить ее поведение к целевой функции; в-третьих, описание морфологии (устройства) существующей системы является необходимой предпосылкой для построения (синтеза) новых систем, реализующих заданные целевые функции.

Различаются четыре слагаемых морфологического описания. Это состав элементов, композиция, структура и связи. Изучение морфологии начинается с элементарного состава. Элементы - это подсистемы, внутрь которых описание не проникает,

т.е. они рассматриваются как "черные ящики" на функциональном уровне. Композиционные свойства систем определяются способом объединения элементов в подсистемы, а структурные свойства - характером и устойчивостью отношений между элементами и подсистемами. Следует отметить, что при морфологическом описании основное внимание сфокусировано на взаимосвязях, существующих между элементами. При этом различают прямые и обратные связи. Прямая связь в общем виде представляет такое соединение элементов, при котором выходное воздействие одного элемента передается на вход другого. Обратная связь соединяет выход и вход одного и того же элемента. Это может быть произведено и через другие элементы. В системах управления центральное место занимают обратные связи. Именно с их оптимальной организацией связаны основные проблемы совершенствования системы управления. Можно выделить разные виды управления, в зависимости от характера обратной связи (см. рис. I).



Рис. I. Схемы управления с обратной связью.

В первом случае обратная связь направлена от выхода объекта управления (ОУ) к субъекту управления (СУ). На выходе системы формируется сигнал рассогласования между фактическим результатом и его моделью, который поступает в блок управления, где принимаются меры по устранению отклонений. Такой подход получил название управления по отклонениям /8, 14/. Наиболее существенный недостаток, даже в условиях оперативного управления, заключается в том, что информация об отклонениях поступает постфактум. Сигнал рассогласования получают уже после совершения отклонения, которое нельзя предупредить. Можно только устранить их повторение в будущем.

Второй случай - обратная связь направлена в управляющую систему изнутри регулируемого объекта, т.е. от входов и выходов его подсистем. Это дает возможность уменьшить, уре-

гулировать возникшие отклонения в процессе производства. Однако из-за определенной инерции в поведении управляемых экономических систем это часто затруднительно. Данный подход можно условно назвать управлением в диалоговом режиме с управляющими процессами.

Третья возможность - компенсирование, предупреждение отклонений. При ней обратная связь направлена от входа управляемого объекта к блоку управления. Она формирует сигнал рассогласования между фактическим входом системы и его моделью (желательным входом, обеспечивающим заданный результат на выходе). Управленческое действие при этом направлено на предупреждение возможных отклонений в системе. Называется такой подход управлением по возмущениям /8, 15/. Экономическая система настолько сложна и динамична, что требует комбинирования всех типов управления. Причем чем больше удельный вес второго и особенно третьего, тем эффективнее использование ресурсного потенциала системы. Задачей морфологического описания в этом плане является конкретная и детальная характеристика существующей и оптимальной обратной связи изучаемой системы.

Информационное описание - третье слагаемое системного подхода, оно должно давать представление об организации системы. Организованность, упорядоченность системы - это способность предопределять свою перспективу, свое будущее. Чем выше организация (т.е. больше информации), тем менее подвержен объект действию среды и наоборот - чем беспорядочнее система, тем больше зависит ее перспектива от случайных факторов, как внутренних, так и внешних. Повышение упорядоченности означает увеличение зависимости между факторами, определяющими поведение (состояние) системы. Применительно к внешним факторам это означает наличие в системе возможности установления соответствия между свойствами среды и функционированием системы. Например, согласование деятельности народнохозяйственных систем с экономическими законами социализма на основе все большей информации о них.

Рассматриваемому описанию свойственно изучение двух аспектов информации: как объекта преобразования и как объекта движения. Их можно условно назвать соответственно микро- и макроподходами. При первом подходе система управления и все его подсистемы рассматриваются как блоки-преобразователи информации. Элементами подобных блоков являются этапы или процедуры преобразования информации: восприятие, регистрация,

поиск, хранение, обработка, передача, представление и принятие решения, Центральным звеном в этой цепи является принятие решения, поэтому весь цикл часто называется процессом принятия решения /7, 84/. В данном случае абстрагируются от среды изучаемых систем. Предполагается, что требования к рассматриваемому функциональному блоку-преобразователю уже заданы в виде определенного набора данных, сроков их выдачи, заданы также ограничения на входы, причем передача информации внутри изучаемой системы от одного звена к другому не исследуется. Второй аспект - это движение информации. В данном случае каждый блок-преобразователь трактуется как черный ящик, обозреваемый со стороны входов и выходов. При этом изучаются связи между блоками. Однако это не дублирование работ, свойственных морфологическому подходу. Информационные связи можно изучать как каналы передачи информации (морфологическое описание) и как потоки сообщений, передаваемые по этим каналам, свойственные данному описанию. В первом случае задача состоит в том, чтобы оптимальным образом построить каналы передачи информации, связать их в сеть, определить рациональную структуру этой коммуникационной сети. Во втором случае изучаются вопросы: что именно, сколько, в каком виде, когда и кому передавать. Специфическое его свойство - это полное абстрагирование от материальной стороны передачи информации.

Первый аспект информационных процессов в управлении относительно хорошо изучен. "В настоящее время даже при разработках АСУ главное внимание уделяется организации сбора, хранения, поиска и обработки учетных данных, их кодированию и упорядочению. В то же время совершенно недостаточно ведутся исследования по определению круга данных, состава информации, необходимой для различных уровней управления" / 5, 83 /. То есть не изучается второй аспект информационных процессов в управлении, при котором следует абстрагироваться от процессов преобразования информации внутри отдельных блоков и концентрировать внимание только на входах и выходах, а также на их соответствии требованиям друг к другу в цепи движения информации. В этой связи одной из основных задач информационного описания системы управления на данном этапе является укрепление монополии потребителя информации в противовес монопольному состоянию ее производителя (поставщика), предоставление детальной характеристики спроса информации, являющейся основой организации сбора,

хранения и обработки информации.

Таким образом, системный подход необходимо рассматривать прежде всего как определенный способ мышления, который в практической деятельности принимает форму рабочих способов, давая принципиально новые результаты по сравнению с ранее известными подходами. Вышеприведенные частные аспекты развиваются в рамках системного подхода относительно самостоятельно. Нередко сопоставляют их друг с другом, возводя на первое место какую-то отдельную сторону системности (см. 6). Однако следует учитывать, что только совокупность описаний всех названных аспектов позволяет отразить главные свойства системы и определить основные пути ее совершенствования.

#### Литература

1. Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 25-26 июня 1987 г. - М.: Политиздат, 1987. - II 2 с.
2. Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1984. - 215 с.
3. Глухов А.А., Зейтингон В.У. Управление промышленным производством. - Воронеж: ВГУ, 1973. - Вып. I. - 56 с.
4. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии (проблемы теории систем). - М.: Сов. радио, 1976. - 296 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет в условиях совершенствования хозяйственного механизма. - М.: Финансы и статистика, 1982. - 144 с.
6. Марков Ю.Г. Функциональный подход в современном научном познании. - Новосибирск: Наука, 1982. - 255 с.
7. Наробаев К.М. Организация бухгалтерского учета в США. - М.: Финансы, 1979. - 152 с.
8. Палий В.Р. Бухгалтерский учет в системе экономической информации. - М.: Финансы, 1975. - 160 с.

## АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ СНИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОЕМКОСТИ ПРОДУКЦИИ

Т.И. Артамонова

Ускорение социально-экономического развития страны, одобренное XXII съездом КПСС в качестве стратегического курса, требует радикального повышения эффективности общественного производства. В этих условиях особенно остро встает вопрос о коренном улучшении использования всех имеющихся в распоряжении предприятий и объединений производственных ресурсов, в том числе материально-сырьевых и топливно-энергетических. Уже в XII пятилетке, подчеркивается в документах XXII съезда КПСС, необходимо обеспечить удовлетворение 60-65% прироста потребности в важнейших материальных ресурсах за счет их экономии, а в перспективе предусмотрено поднять эти показатели до 75-80%.

Достижение подобных результатов предполагает приведение в действие как перспективных, так и текущих резервов снижения материалоемкости продукции, выпускаемой отдельными предприятиями и объединениями. Наличие же последних может быть зафиксировано в некоторых случаях даже при анализе по данным отчетности о себестоимости товарной продукции, несмотря на то что в ее содержание опять внесены изменения. Так, в соответствии с решением полномочных на то органов, за первый и третий квартал 1987 года предприятиями и объединениями должны быть представлены только отчеты о себестоимости товарной продукции на бланках формы I-с почтовой-квартальной, утвержденной 28 апреля 1986 года, из которой исключены показатели "материальных затрат", а также графа за отчетный квартал. За первое полугодие 1987 года предусмотрено составление аналогичных отчетов о себестоимости товарной продукции, но с приложением к ним, бланки которого тоже утверждены 28 апреля 1986 года. Используя данные последних, можно рассчитать различные общие и частные показатели материалоемкости товарной продукции за два полугодовых периода и в целом за год, а следовательно, и организовать их анализ.

С целью выработки рекомендаций по осуществлению анализа материалоемкости продукции за годовой промежуток времени с выделением двух полугодовых периодов введем следующие обозначения:

$M_i$  - материальные затраты, списанные на себестоимость товарной продукции в  $i$ -ом полугодии анализируемого года;

$M$  - материальные затраты, списанные на себестоимость товарной продукции в целом за год;

$N_i$  - выпуск товарной продукции в  $i$ -ом полугодии;

$N$  - выпуск товарной продукции в целом за год;

$d_i$  - удельный вес товарной продукции  $i$ -го полугодия в общем объеме товарного выпуска за год;

$m_i$  - материалоемкость товарной продукции в  $i$ -ом полугодии;

$m$  - материалоемкость товарной продукции в целом за год.

Тогда:  $m_i = M_i : N_i$ , т.е.  $M_i = m_i \times N_i$ ;

$d_i = N_i : N$ , т.е.  $N_i = N \times d_i$ ;

$m = M : N = \sum_{i=1}^2 M_i : \sum_{i=1}^2 N_i$

Подставляя в последнее равенство вышеприведенные выражения  $M_i$  и  $N_i$ , получаем:  $m = \left( \sum_{i=1}^2 m_i \times N_i \right) : \left( \sum_{i=1}^2 N \times d_i \right) = \left( \sum_{i=1}^2 m_i \times N \times d_i \right) : \left( \sum_{i=1}^2 N \times d_i \right) = \left( \sum_{i=1}^2 m_i \times d_i \right) : \sum_{i=1}^2 d_i$

Поскольку  $\sum_{i=1}^2 d_i = 1$ , то  $m = \sum_{i=1}^2 m_i \times d_i$ .

Из этой формулы следует, что показатель материалоемкости товарной продукции в целом за год является средневзвешенной величиной. Его фактический уровень может отклоняться от запланированного как в результате изменения полугодичных показателей материалоемкости товарной продукции, так и вследствие нарушения заложенного в плане соотношения между объемами выпуска товарной продукции в первом и во втором полугодиях в общем объеме ее выпуска за год.

Силу влияния каждого из названных факторов на рассматриваемый показатель позволяет измерить применение в анализе следующих алгоритмов расчета:

$$\Delta m(m_i) = \sum_{i=1}^2 (m_i^{\phi} - m_i^{\nu}) \times d_i^{\phi};$$

$$\Delta m(d_i) = \sum_{i=1}^2 (d_i^{\phi} - d_i^{\nu}) \times m_i^{\nu}$$

, где:

$\Delta m(m_i)$  - изменение среднегодового показателя материалоемкости товарной продукции за счет отклонений от плана в уровне полугодичных ее показателей;

- $\Delta m(d_i)$  - изменение среднегодового показателя материалоемкости товарной продукции за счет нарушения заложенного в плане соотношения полугодовых выпусков товарной продукции в годовом ее объеме;
- $m_i^{\phi}, m_i^{\sim}$  - соответственно фактический и плановый показатель материалоемкости товарной продукции в  $i$ -ом полугодии;
- $d_i^{\phi}, d_i^{\sim}$  - соответственно фактический и плановый удельный вес товарной продукции  $i$ -го полугодия в годовом ее объеме.

Кроме того, приведенные формулы позволяют еще и увязать результаты проведенного анализа полугодовых показателей материалоемкости продукции в разрезе таких факторов, как сдвиги в структуре выпущенной продукции, отклонения от установленных норм расхода материальных ресурсов, изменения цен на готовую продукцию, материалы, покупные полуфабрикаты, топливо, тарифы на электроэнергию и грузовые перевозки с данными в целом за год. Это создает условия для вскрытия нивелировки силы влияния указанных факторов за полугодовые промежутки времени в среднегодовых показателях материалоемкости продукции, что имеет принципиальное значение для поиска упущенных возможностей снижения ее уровня. Надо отметить и то, что эти алгоритмы пригодны как для изучения факторов изменения обобщающих, так и частных показателей материалоемкости продукции. Вышесказанное наглядно подтверждают данные таблиц I и 2.

Из таблицы I видно, что прямые материальные затраты на I рубль товарной продукции выше предусмотренных в плане на отчетный год на 0,30 коп. Причем наблюдается разнонаправленное изменение этих показателей в первом и во втором полугодии. Так, в первом полугодии предприятие добилось сокращения прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции на 1,23 коп., что благоприятно сказалось на изменении аналогичного среднегодового показателя. Под воздействием этого фактора прямые материальные затраты на I рубль товарной продукции в целом за год снизилась на 0,61 коп.  $/(-1,23) \cdot 49,90:100/$ . Рост же материалоемкости продукции во втором полугодии на 1,75 коп. вызвал повышение исследуемого показателя за годовой промежуток времени на 0,87 коп.  $/1,75 \cdot 50,10:100/$ . Следовательно, положительный результат, достигнутый предприятием в первом полугодии, был полностью нивелирован ухудшением по

Таблица I

Анализ факторов изменения прямых  
материальных затрат на I рубль товарной  
продукции за годовой период

Показатели	I полу- годие	II полу- годие	В целом за год
I	2	3	4
1. Удельный вес полугодовых выпусков товарной продукции в годовом ее объеме, %:			
а) по плану	48,10	51,90	100,00
б) фактически	49,90	50,10	100,00
2. Прямые материальные затраты на I рубль товарной продукции, коп.:			
а) по плану	28,54	26,26	27,36
б) по плану на фактический выпуск и ассортимент продукции	28,00	26,01	27,01
в) фактически в ценах, принятых в плане	26,57	27,19	26,88
г) фактически в действующих ценах	27,31	28,01	27,66
3. Отклонение от плана за год по прямым материальным затратам на I рубль товарной продукции, коп., в том числе за счет факторов:	x	x	+0,30
а) отклонения от плана в уровне их полугодовых показателей	-0,61	+0,87	+0,26
б) нарушения заложенного в плане соотношения полугодовых выпусков продукции в годовом ее объеме	+0,51	-0,47	+0,04

Факторный анализ прямых материальных затрат  
на 1 рубль товарной продукции в разрезе полугодий и в целом за год

(коп.)

Наименование факторов	Расчет влияния факторов				За счет нарушения заложенного в плане соотношения между объемами выпуска в I и II полугодии	
	I полугодие	II полугодие	в целом за год	в том числе за счет отклонений в		
				I полугодии		II полугодии
1. Структурные сдвиги в выпуске продукции	28,00-28,54= -0,54	26,01-26,26= -0,25	27,01- 27,36 = -0,35	$\frac{-0,54 \cdot 49,90}{100} =$ -0,26	$\frac{-0,25 \cdot 50,10}{100} =$ -0,13	+ 0,04
2. Отклонения от установленных норм расхода	26,57-28,00= -1,43	27,19-26,01= +1,18	26,88- 27,01 = -0,13	$\frac{-1,43 \cdot 49,90}{100} =$ -0,72	$\frac{+1,18 \cdot 50,10}{100} =$ +0,59	x
3. Изменение цен на материальные ресурсы и готовую продукцию	27,31-26,57= +0,74	28,01-27,19= +0,82	27,66- 26,88 = +0,78	$\frac{+0,74 \cdot 49,90}{100} =$ +0,37	$\frac{+0,82 \cdot 50,10}{100} =$ +0,41	x
4. Итого	27,31-28,54= -1,23	28,01-26,26= +1,75	27,66- 27,36 = +0,30	$\frac{-1,23 \cdot 49,90}{100} =$ -0,61	$\frac{+1,75 \cdot 50,10}{100} =$ +0,87	+ 0,04

сравнению с планом показателя материалоемкости продукции во втором полугодии. Это произошло, главным образом, по причинам, зависящим от деятельности самого предприятия /таб. 2/. Так, допущенные во втором полугодии отклонения от установленных норм расхода сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и энергии на технологические цели при производстве отдельных изделий привели к повышению прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции за указанный период на 1,18 коп., а в целом за год на 0,59 коп.

Негативное влияние на стоимостной показатель материалоемкости как в первом, так и во втором полугодии оказало изменение в директивном порядке цен на готовую продукцию и материальные ресурсы. За счет этого в целом за год уровень прямых материальных затрат возрос на 0,78 коп., из них на первое полугодие приходится 0,37 коп., а на второе - 0,41 коп. роста.

Вследствие отклонений от заданной структуры выпуска продукции в первом и во втором полугодии получено снижение среднегодовых прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции соответственно на 0,26 и 0,13 коп. Однако нарушение заложенного в плане соотношения полугодовых выпусков продукции в годовом ее объеме вызвало рост среднегодового показателя материалоемкости продукции на 0,04 коп.  $\left[ (49,90-48,10) \cdot 28,54 + (50,10-51,90) \cdot 26,26 \right] : 100/$ . В целом же за годовой период влияние структурного фактора обеспечило снижение прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции на 0,35 коп.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что если бы во втором полугодии предприятие не допустило отклонений фактического расхода материальных ресурсов от предусмотренных по нормам на производство отдельных изделий, то среднегодовой показатель прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции был бы ниже достигнутого на 0,59 коп. /таб. 2/. А если еще учесть негативные последствия нарушения соотношения полугодовых выпусков продукции в годовом ее объеме, то упущенные возможности по снижению прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции составят 0,63 коп., которые при анализе по среднегодовым показателям остались бы незамеченными. Реализовав их, при прочих равных условиях предприятие завершило бы год с уровнем прямых материальных затрат на I рубль товарной продукции 27,03 коп., а не 27,66 коп. По сравнению с планом в этом случае была бы получена экономия на каждый рубль выпущенной товарной продукции в размере 0,33 коп. /27,03-27,36/.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ В МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.Э. Отсар

Снижение материалоемкости продукции, всемерная экономия материалов, энергии и топлива – важное направление повышения эффективности общественного производства. В настоящее время по решению партии и правительства разработана и реализуется в промышленности комплексная программа снижения материалоемкости выпускаемой продукции.

В Программе Коммунистической Партии Советского Союза отмечено: "Научно-технический процесс должен быть нацелен на радикальное улучшение использования природных ресурсов, сырья, материалов, топлива и энергии на всех стадиях – от добычи и комплексной переработки сырья до выпуска и использования конечной продукции. Необходимо ускорить темпы снижения материалоемкости, металлоемкости и энергоемкости национального дохода. Ресурсосбережение станет решающим источником удовлетворения прироста потребностей народного хозяйства в топливе, энергии, сырье и материалах" /1, 142/.

Адекватное отражение процесса социалистического воспроизводства в конечных результатах может быть достигнуто только при учете затрат. При этом считать последние неизменными можно только условно. В реальных условиях и результаты, и затраты находятся в постоянном движении, развитии, поэтому динамика их соотношения является важнейшей формой выражения конечных результатов.

Так как экономическая эффективность рассчитывается как отношение результатов к затратам, то и показатели, используемые при ее оценке, следует разделить на такие же группы: показатели, характеризующие уровень и динамику затрат, и показатели, характеризующие уровень и динамику результатов.

В условиях, когда имеет место устойчивая тенденция к повышению удельного веса затрат сырьевых и материальных ресурсов в стоимости продукции, анализ эффективности их использования приобретает особо важное значение.

Эффективность использования предметов труда зависит от многих факторов, основные из которых могут быть объединены в три группы /2, 56/:

1) организационные – нормирование расхода, организация материального и морального стимулирования снижения норм рас-

хода материалов;

2) факторы, связанные с распределением ресурсов между потребителями. Несмотря на очевидность необходимости руководствоваться при этом стремлением к максимуму эффективности использования ресурсов, показатели, позволяющие оценивать степень выполнения этого условия, в настоящее время не разработаны;

3) факторы, определяемые уровнем качества предметов труда.

В действующей системе оценки экономической эффективности использования ресурсов применяются две группы показателей, на основе которых и строится анализ: показатели повышения эффективности использования оборотных средств (производство продукции на рубль среднегодовой стоимости нормируемых средств; прирост оборотных средств по сравнению с приростом товарной продукции) и показатели повышения эффективности использования материальных ресурсов (материальные затраты на рубль товарной продукции; расход важнейших материальных ресурсов в натуральном выражении на рубль товарной продукции).

В этих показателях находят частичное отражение факторы первой и второй групп и практически не находят отражение факторы третьей группы. Намеченные КПСС задачи ускорения темпов снижения материалоемкости, металлоемкости и энергоемкости национального дохода, превращение их в решающий источник удовлетворения прироста потребностей народного хозяйства в топливе, энергии, сырье и материалах диктует необходимость внесения существенных изменений в систему управления эффективностью их использования, в том числе в систему показателей.

Отсутствие показателей, позволяющих количественно однозначно оценивать эффективность использования ресурсов, затрудняет выбор направлений вложений средств на ее повышение. Некоторые исследования свидетельствуют о том, что часто оказывается целесообразнее направлять средства не на увеличение добычи какого-либо дефицитного ресурса, а на его экономию в процессе использования. А.И. Муравьев, в частности, считает, что затраты на производство ресурса, как правило, больше затрат на его экономию в процессе использования /3, 7/.

Принятие подобных решений возможно только в условиях наличия информации об экономии затрат общественного труда в

результате высвобождения или улучшения использования сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов; о влиянии научно-технического прогресса на использование этих ресурсов; о качестве применяемых ресурсов и его влиянии на эффективность производства на предприятии. Поэтому наряду с применяемым в новых условиях хозяйствования лимитом материально-технических ресурсов (по укрупненной номенклатуре продукции) целесообразно использовать следующие показатели:

расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении;

материалоемкость товарной продукции;

экономия затрат общественного труда в результате улучшения использования сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов;

объем продукции, произведенной по ресурсосберегающей технологии;

качество применяемых ресурсов.

Анализ затрат опирается на показатели как текущих, так и единовременных затрат. Наиболее обобщающим показателем текущих затрат является показатель себестоимости продукции. До некоторой степени этот показатель учитывает и единовременные затраты, так как освоенные капитальные вложения материализуются в фондах, амортизационные отчисления от которых входят в себестоимость продукции.

В себестоимости продукции находят отражение затраты хозяйственного объекта на сырье, основные и вспомогательные материалы, включая транспортные расходы по их доставке к месту потребления; затраты на оплату необходимого труда и часть прибавочного (в виде отчислений на социальное страхование трудящихся); затраты на топливно-энергетические ресурсы, амортизационные отчисления, затраты на обслуживание и управление производством (цеховые и общезаводские расходы).

В последние годы этому показателю придается все большее значение; создается система нормативов, призванных регламентировать затраты по отдельным статьям калькуляции себестоимости продукции, по себестоимости в целом.

Такая регламентация деятельности промышленных предприятий недостаточно обоснована. Затраты являются только одной из составляющих эффективности, поэтому их снижение еще не означает рост эффективности. Последний может иметь место и при росте себестоимости (например, за счет повышения качества продукции). В этом показателе находят отражение все

затраты общества. Дискутируются предложения о целесообразности включения в себестоимость продукции транспортных затрат /4/, реализация которых позволила бы расширить область использования данного показателя.

В многономенклатурных производствах при анализе затрат используется показатель затрат на рубль товарной продукции. Область его применения весьма ограничена, а выводы, получаемые на его основе, как правило, нуждаются в дополнительном обосновании. Суть этого обоснования может быть сведена к устранению влияния факторов, искажающих данные об уровне затрат: ассортиментные сдвиги в выпуске продукции, изменение цен на применяемые ресурсы.

В деревообрабатывающей промышленности, в том числе и в мебельной промышленности, материальные затраты занимают наибольший удельный вес среди других экономических элементов себестоимости и соответственно оказывают наибольшее влияние на ее снижение.

Общее представление об использовании всей суммы материальных затрат дают показатели их абсолютной и относительной экономии (перерасхода).

Для более глубокого анализа использования материальных затрат необходимо дать оценку выполнения планового задания по снижению материальных затрат и провести расчет влияния факторов на отклонение фактических материальных затрат на I руб. товарной продукции с соответствующими затратами по утвержденному плану.

Целесообразно также проанализировать влияние каждого вида материальных затрат на общий показатель материалоемкости продукции. Расчет частных показателей материалоемкости, т.е. расчет материалоемкости по отдельным группам материальных ресурсов, позволяет определить участие расхода каждой группы этих затрат в общем снижении (повышении) материалоемкости выпускаемой продукции. Сумма частных показателей материалоемкости представляет общую материалоемкость I руб. товарной продукции. В то же время расчет частных показателей материалоемкости позволяет определить конкретные пути дальнейшего ее снижения за счет отдельных групп материальных затрат. Для этой же цели рассчитывается и анализируется материалоемкость конкретных видов продукции.

Анализ перечисленных выше показателей производится путем расчета и сопоставления фактических показателей с плановыми и с показателями предшествующих периодов. Информация

для расчета показателей отражена в форме № I-с и приложениях к ней, в форме № I2 годового отчета, № I2-сн статистической отчетности, плановых сводных калькуляциях себестоимости, калькуляциях на отдельные виды продукции.

Одним из оценочных показателей использования предметов труда является выполнение норм расхода. Предприятие получает задание по среднему снижению норм расхода важнейших видов материальных ресурсов. В ходе анализа необходимо определить выполнение этого задания.

Норма сырья на изделие в мебельном производстве зависит от конструкции изделия, применяемого лесоматериала и технологического процесса и складывается из объема лесоматериалов, заключенного в деталях изделия, усушки древесины до кондиционной влажности, отходов при обработке заготовок до чистовых размеров деталей заготовок, отбракованных в процессе обработки, и отходов при раскросе лесоматериалов на заготовки.

Объем лесоматериалов в изделии определяется размерами всех деталей в чистоте согласно чертежу. Количество лесоматериалов с учетом полезного выхода заготовок при раскросе определяется по формуле /5, I36/:

$$N_c = \frac{q_3 \times 100}{L}$$

где  $q_3$  - объем заготовок, м<sup>3</sup>;  $L$  - процент полезного выхода.

Полезный выход заготовок из лесоматериалов в производстве мебели приведен в табл. I, а нормы расхода лесоматериалов в производстве мебели - в табл. 2.

Таблица I

Нормативы полезного выхода заготовок из лесоматериалов в производстве мебели

Материал	Полезный выход сорта		
	I	II	III
Пиломатериалы:			
хвойных пород	80	67	50
твердых лиственных пород	65	55	35
Плиты столярные, ДСтП, ДВП	-	85	-
Строганный шпон	70	55	30
Шпон березовый:			
для черного фанерования и			
гнутоклеенных деталей	70	70	70
для лицевого фанерования	50	50	-

Таблица 2

Средневзвешенные нормы расхода лесоматериалов  
в производстве мебели

Вид мебели	нормы расхода, м <sup>3</sup> / млн. руб.			
	Пилома- териалов	ДСП	ДВП	фанера
Брусковая	1550	100	500	50
Корпусная	950	1165	2000	148
Мягкая	650	250	2000	100

Особое внимание при анализе использования материальных ресурсов необходимо уделить анализу использования отходов деревообрабатывающих производств. Для обобщающей оценки объема и использования отходов рассчитываются следующие показатели: процент полезного выхода пилопродукции из растительного сырья (в лесопильном производстве), коэффициент использования возвратных отходов, потери от отходов.

Постоянный рост объемов перерабатываемого сырья и производства продукции неизбежно ведет к увеличению образования вторичных материальных ресурсов (отходов).

Деревообрабатывающая промышленность ежегодно перерабатывает примерно 200 млн. м<sup>3</sup> древесины. Количество возвратных отходов, образуемых при этом, составляет около 91,5 млн. м<sup>3</sup>, в том числе в лесопилении 65 млн. м<sup>3</sup>, в деревообработке 20 млн. м<sup>3</sup>, в производстве фанеры 2,5 млн. м<sup>3</sup>, мебели 4 млн. м<sup>3</sup> /5,137/.

По структуре отходы можно разделить на твердые (кусковые, горбыли, рейки, обрезки досок, фанеры, плит) и мелкие, сыпучие (опилки, станочная стружка, древесная пыль). Твердые отходы составляют около 60 %; мелкие - до 40 %.

Объем отходов, образуемых в мебельном производстве, зависит от вида вырабатываемых изделий и качества лесоматериалов. Структура отходов по видам и стадиям обработки приведена в табл. 3.

Кроме того, в мебельном производстве имеются технологические и организационные потери лесоматериалов в размере 2-7 %.

Таблица 3

Структура отходов по видам и стадиям обработки  
в производстве мебели

Стадия обработки	Обрезки	Стружка	Опилки	Древес- ная пыль	Всего
Раскрой	45,6	1,4	15,0	-	62,0
Первичная машинная обработка	4,9	17,6	2,0	1,0	25,5
Повторная машинная обработка	0,6	5,2	1,7	1,0	8,5
Внутренняя обработка	-	1,7	2,0	0,3	4,0
Всего	52,0	38,0	7,2	2,3	100,0

На общую сумму расхода материальных затрат оказывают влияние два основных фактора: изменение объема производства продукции (количественный фактор) и изменение материалоемкости продукции (качественный фактор).

Влияние изменения материальных затрат за счет увеличения выпуска продукции определяется как произведение базисного значения суммы материальных затрат на индекс прироста товарной продукции. Влияние изменения материальных затрат за счет изменения материалоемкости продукции определяется как произведение базисного значения общей суммы материальных затрат на разницу в индексах прироста (снижения) материальных затрат и объема товарной продукции.

Для оценки эффективности использования материальных ресурсов особое внимание должно быть уделено прогрессивности использования сырья и основных материалов в производстве продукции, при этом прежде всего изучается динамика их структуры. Этот анализ должен установить прогрессивность сдвигов в структуре сырья и основных материалов. Положительной тенденцией является снижение потребности в древесных материалах первичной переработки и увеличение удельного веса синтетических материалов или материалов вторичной переработки древесного сырья (ДВП, ДСтП и т.п.). Не всегда использование современных прогрессивных материалов приводит к снижению материалоемкости продукции, однако повышение оправдывается сбережением натурального сырья и материалов (пиловочника, натурального шпона древесных пород, фанеры, натуральных красителей и т.д.).

Цель анализа выполнения норм расхода материальных ресурсов состоит в выявлении абсолютного отклонения удельных

расходов их от установленных норм, в выполнении задания по снижению норм расхода по отдельным видам материальных затрат, выявлении причин отклонения фактического расхода от норм и измерении степени их влияния на общие результаты использования данного вида материала. Выполнение задания по среднему снижению норм расхода материальных затрат осуществляется нарастающим итогом начиная с первого года пятилетки.

#### Литература

1. Материалы XXVII съезда Коммунистической Партии Советского Союза. - М.: Изд-во политической литературы, 1986.
2. Кац И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 1987.
3. Муравьев А.И. Проблемы измерения, оценки и планирования повышения эффективности производства. - Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1980.
4. См. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. - М.: Экономика, 1967.
5. Справочник экономиста деревообрабатывающей промышленности / Под общей ред. Б.И. Павлова. - М.: Лесная промышленность, 1988.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Я.П. Альвер

Одной из наиболее сложных и слабо изученных проблем является классификация затрат в зависимости от их отношения к изменению объема производства. Затраты, изменяющиеся вместе с изменением объема производства, принято называть переменными. Затраты, которые не реагируют на изменения объема производства, называют постоянными. Следует отметить, что затрат, которые вообще не изменяются (т.е. всегда остаются одинаковыми), быть не может, так как кроме объема производства<sup>+</sup> на величину затрат оказывают влияние и другие факторы (болезнь работников, вакантность должностей, невыполнение плана мероприятий, изменение климатических условий и т.п.). Поэтому как в экономической литературе, так и на практике применяется термин "условно-постоянные расходы". Следует отметить, что уже в 1954 г. было предложено заменить термин "переменные" на "зависимые", а термин "постоянные" на "независимые" /1/. По нашему мнению, это больше соответствовало бы экономической сущности классификации затрат в зависимости от их реагирования на изменение объема производства. К сожалению, это предложение не нашло отражения в нормативных документах Госплана СССР, Минфина СССР и Госкомитета СССР, а поэтому до настоящего времени пользуются терминами "переменные" и "условно-постоянные" затраты.

В начале тридцатых годов известный специалист по бухгалтерскому учету М.Х. Жебрак указывал, что прямые затраты являются постоянной величиной на единицу продукции, а абсолютная сумма прямых затрат на выпущенную продукцию будет прямо пропорционально зависеть от объема выпущенной продукции /2/. В части косвенных расходов, по его мнению, прямой зависимости не будет, хотя в составе косвенных расходов имеются затраты, рост которых в определенной степени зависит от объема производства (к ним М.Х. Жебрак относил двигательную энергию, малоценный инструмент и т.п.). К сожалению, в течение длительного периода проблема классификации

---

<sup>+</sup> Если быть предельно точным, следует говорить о взаимозависимости производственных затрат и объема производства (затраты делаются по времени раньше получения готовой продукции).

расходов на переменные и постоянные практически игнорировались в экономической литературе. На практике до 1983 г. в бухгалтерской отчетности и при анализе себестоимости условно-постоянные расходы увеличивали или уменьшали в зависимости от изменения объема производства готовой продукции и ее ассортимента.

С начала семидесятых годов проблеме классификации расходов начали уделять больше внимания. В 1971 г. Н.Г. Чумаченко на примере учета в промышленности США показал, насколько важно для анализа и планирования прибыли делить затраты на переменные и постоянные части /3/. Однако до настоящего времени главным недостатком остается неправильное понимание сущности переменных и постоянных расходов.

Многие экономисты неправильно относят к переменным наряду с прямыми затратами также расходы на содержание и эксплуатацию оборудования /4; 5; 6; 7/. Некоторые авторы исключают из состава расходов на содержание и эксплуатацию машин и оборудования (РСЭМО) амортизацию машин и оборудования, относя их к условно-постоянным затратам /8; 9/. Встречаются случаи, когда к переменным наряду с прямыми затратами относят и амортизацию основных средств /10/.

Отнесение РСЭМО к переменным расходам основано на распространенной логической ошибке. Рассуждают приблизительно так: чем больше выпуск продукции, тем больше работают машины, тем больше затраты на уход за ними, тем больше их износ. При этом забывают, что планирование и анализ затрат на производство должны соответствовать методике бухгалтерского учета. Износ машин и оборудования действительно происходит при обработке каждой детали, и чем больше деталей, тем больше износ. Но начисление амортизации и отражение износа в затратах очень слабо связано с фактическим временем работы оборудования и совсем не зависит от выработки. В противном случае, если бы норму амортизации установили на деталь или изделие, то была бы неразбериха в размерах фондов амортизации, являющихся важным источником планомерного финансирования восстановления основных средств. То же самое можно сказать и об износе инструмента (за исключением инструмента специального назначения). Инструмент изнашивается при обработке изделий, но в бухгалтерском учете износ относят на затраты в размере 50% стоимости при выдаче в эксплуатацию и 50% при списании из-за непригодности. Такой порядок применяют на большинстве предприятий. При этом методе отражения затрат

последние не могут быть увязаны с объемом производства: производство носит непрерывный характер, а отнесение износа на затраты — дискретный; составление актов списания не совпадает по времени с износом инструмента в процессе производства; акты часто составляются несвоевременно.

В составе статьи расходов "эксплуатация оборудования" заработная плата рабочих, занимающихся обслуживанием производственного оборудования, составляет 25—40% от общей суммы расходов. На указанную статью относят заработную плату, начисленную за следующие работы: наладочно-регулирующие, межремонтное обслуживание, подсобные работы и т.п. Характерной чертой перечисленных работ является то, что они повторяются не периодически и возникают каждый раз при совершенно ином составе операций, условия их выполнения очень разнообразны, результаты работы не могут быть выражены в натуральных измерителях. Указанные работы тем эффективнее, чем меньше их приходится выполнять. Исходя из изложенных особенностей, целесообразно данной группе рабочих начислять заработную плату по повременно-премиальной системе, не увязывая ее с количеством изготовленной продукции.

Вторым значительным элементом статьи "эксплуатация оборудования" являются материалы, доля которых в общей сумме расходов составляет 15—30%. Расход материалов связан с количеством отработанных станко-часов, а поэтому, безусловно, имеет связь с количеством изготовленной продукции. Но связь эта далеко не пропорциональная. Во-первых, на количество изготовленной продукции влияет не только время работы оборудования, но и его производительность, которая зависит от квалификации рабочего, ритмичности подачи деталей и других причин. Во-вторых, расход материалов зависит от правильности и своевременности их применения, методов хранения и выдачи (т.к. смазочные масла, обтирочные материалы, эмульсии для охлаждения могут быть перерасходованы из-за небрежного хранения, транспортировки и т.п.).

В составе статьи "эксплуатация оборудования" имеются переменные затраты. Наиболее тесно с количеством изготовленной продукции связан расход двигательной электроэнергии, сжатого воздуха и других видов энергии. Но для более точного определения связи расхода двигательной электроэнергии с объемом производства необходимо установить на каждом участке электросчетчик, так как потери электроэнер-

гии могут быть связаны с неисправностью сети, плохим использованием мощности и другими факторами. К сожалению, в настоящее время далеко не все цеха промышленных предприятий обеспечены электросчетчиками.

Затраты на текущий ремонт оборудования не могут зависеть от объема производства в отчетном периоде по следующим причинам:

периоды ремонта оборудования и изготовления продукции не совпадают;

во многих производственных подразделениях оборудование, не относящееся к технологическому, составляет значительный удельный вес (особенно на предприятиях, где применяется децентрализованный или смешанный способ ремонта оборудования);

кроме планово-предупредительных ремонтов бывают и аварийные, частота которых зависит от качества предшествующих ремонтов, своевременности ликвидации отказов, а также от квалификации ремонтного персонала. На частоту и стоимость аварийных ремонтов влияют еще возрастной состав оборудования, а также надежность и долговечность его элементов.

Расходы по внутризаводскому перемещению грузов включают много постоянных элементов (например, заработную плату). Но если даже часть элементов (например, горючее) связана с количеством перевозок, то само количество перевозок зависит больше от ритмичности выпуска деталей и полуфабрикатов, чем от их количества. Например, в условиях возникновения дефицита величина партий деталей может быть доведена до минимума, что резко увеличит количество перевозок.

Из приведенного поштатейного перечня следует, что ни одну статью нельзя назвать полностью переменной, не говоря уже о всей сумме РСЭО.

Ошибочными следует считать мнения тех авторов, которые к переменным относят из состава общецеховых расходов затраты на содержание цехового персонала, рационализаторскую деятельность и охрану труда /8; II/. Зарплата начальника цеха, мастера, бухгалтера и т.п. начисляется в соответствии со штатным расписанием и ни в коей мере не зависит от количества или качества изготовленных изделий. Премии ИТР и служащим начисляются за счет фонда материального поощрения и на себестоимость не относятся. Расходы на охрану труда (спецодежда, молоко и т.п.) осуществляются по утвержденному списку, и их колебания связаны с отсутствием

работников (болезни, отпуска, прогулы и т.п.), но не связаны с количеством изготовленной продукции. Размер вознаграждений и другие расходы по рационализаторской деятельности носят эпизодический характер и с объемом производства того месяца, в котором эти расходы осуществлялись, не связаны.

Некоторые авторы сомневаются в правильности отнесения прямых затрат полностью к переменным, так как, по их мнению, указанные затраты содержат некоторую часть постоянных расходов, зависящих не от выпуска, а, например, от качества материала, характера технологических процессов, операций, оборудования / II, 152 /. В данном случае мы сталкиваемся с непониманием смысла термина "переменные расходы". Нормы прямых (переменных) затрат не могут быть установлены навечно и для всех случаев жизни. Они зависят от технологии, качества материала, соответствия размеров и конфигурации материала размеру и конфигурации изделия, а, например, в обувной промышленности еще от выгодного или невыгодного сочетания моделей и размеров кроя. Норму прямых затрат на единицу изделия устанавливают для определенных условий. Изменение условий требует изменения норм. Когда фактический расход резко отличается от расхода по установленным нормам, то это свидетельствует о некачественности норм, а не об обоснованности отнесения прямых затрат к переменным. Непонимание сущности условно-постоянных затрат приводит некоторых экономистов к абсурдному выводу, что в каждой статье затрат имеется доля постоянных расходов /12, 51/.

На наш взгляд, имеются две основные причины, вызывающие путаницу при делении статей затрат на переменные и условно-постоянные:

отсутствие четкого определения понятий "переменные" и "условно-постоянные затраты",

сложность точного определения переменной части затрат в расходах по обслуживанию производства и управлению.

В.Е. Адамов /13/, отмечая, что невозможно точно определить, какие статьи калькуляции следует полностью отнести к условно-постоянным, а какие к условно-переменным, предлагает следующую формулу для определения доли условно-постоянных затрат:

$$D_{a1} = \frac{J_n - J_c}{J_c \cdot (J_n - 1)}$$

где  $D_{a1}$  - доля постоянных затрат в общей сумме затрат на производство в отчетном периоде,

$J_n$  - индекс роста объема товарной продукции в отчетном периоде в сравнении с базовым,

$J_c$  - индекс роста затрат на товарную продукцию в отчетном периоде в сравнении с базовым.

Приведенная формула имеет ряд серьезных недостатков:

1. Автором рассмотрен только случай, когда  $J_n > J_c > 1$ .

Если же в результате структурных сдвигов окажется, что

$J_c > J_n > 1$ , то  $\mathcal{K}_{a1} < 0$ .

2. Если имели место рост выпуска товарной продукции и снижение уровня затрат ( $J_n > 1$ ,  $J_c < 1$ ), то всегда  $\mathcal{K}_{a1} > 1$  (или более 100%).

3. Если затраты остались на уровне базисного года ( $J_c = 1$ ), то независимо от значения  $J_n$  (за исключением  $J_n = 1$ ) всегда  $\mathcal{K}_{a1} = 1$  (или 100%).

4. Если выпуск товарной продукции остался на уровне базисного года ( $J_n = 1$ ), то формулу вообще нельзя использовать, так как делить на нуль невозможно.

5. Если выпуск товарной продукции и производственные затраты изменились одинаково ( $J_n = J_c$ ), то  $\mathcal{K}_{a1} = 0$ .

Полученные результаты не имеют никакого экономического содержания, более того, они бессмысленны. Индексы сравнимы только в случае полного соответствия структур программ отчетного и базисного периода, а также отсутствия изменения затрат на единицу изделия. Поэтому формула, предлагаемая В.Е. Адамовым, применима только в частном, редко встречающемся случае и не имеет практического значения.

В статье /14/ предлагается использовать метод корреляционного и регрессионного анализа для определения удельного веса постоянных затрат. Это предложение следует считать вполне обоснованным, однако возникают два вопроса. Во-первых, при помощи какого показателя характеризуется объем производства (например, применение денежных показателей может исказить связь, ибо рост выпуска продукции в оптовых ценах не всегда сопровождается ростом объема в станко-часах). Во-вторых, за какой период времени определять коэффициент эластичности, показывающий, на сколько процентов в среднем изменяются отдельные статьи комплексных затрат при изменении объема производства на 1% (авторы назвали его коэффициентом отставания). Дело в том, что если пользоваться данными годовых периодов, то, как правило, в большинстве отраслей промышленности будет иметь место рост объемов и рост сумм почти по всем статьям затрат (включая содержание

клубов и библиотек!). При сопоставлении месячных данных подобной тенденции не наблюдается, соответственно и результаты будут более достоверными.

В заключение следует отметить, что теоретические вопросы исследования условно-постоянных расходов имеют большое практическое значение, требуют дальнейшего изучения и заслуживают большего отражения в публикациях.

#### Литература

1. Орлова М.И. Цеховые расходы машиностроительных заводов и их связь с объемом производства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. - Л., 1954.
2. Жебрак М.Х. Накладные расходы в производстве. - М., 1933.
3. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. - М., 1971.
4. Берман Г.Д. Нормативный учет расходов по обслуживанию производства и управлению // Бухгалтерский учет. - 1973 - № 9. - С. 33-36.
5. Левин Б.М., Троицкий Г.А. Цеховые расходы машиностроительного завода. - М., 1973.
6. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Шеремет А.Д. и др. - М., 1979.
7. Парашутин Н.В., Козлова Е.П. Курс бухгалтерского учета. - М., 1977.
8. Смирнова Л.С. Анализ влияния на себестоимость продукции условно-постоянных расходов // Бухгалтерский учет. - 1979. - № 3. - С. 20-22.
9. Kallas, K. Tööstustoodangu omahinna kalkuleerimine. - Tln., 1984.
10. Корсунов В. Классификация затрат промышленного предприятия // Бухгалтерский учет. - 1968. - № 10. - С. 20-22.
11. Васильков А.И., Миневский А.И. Учет и анализ распределения косвенных затрат в промышленности. - М., 1985.
12. Факторный анализ прибыли предприятий и объединений / Под ред. В.Г. Сенчагова. - М., 1976.
13. Адамов В.Е. Об анализе условно-постоянных затрат в составе себестоимости товарной продукции // Бухгалтерский учет. - 1981. - № 12. - С. 28-29.
14. Мутарян Х.З., Джугурян А.Г. Анализ комплексных затрат на производство в полиграфической промышленности // Бухгалтерский учет. - 1985. - № 9. - С. 20-22.

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Я.И. Пикк

Итоги хозяйственной деятельности 1986 года в сельском хозяйстве СССР можно охарактеризовать в общем положительно. Получено валовой продукции на 219,2 млрд. руб., или на 17,5 млрд руб. больше, чем в среднем за год XI пятилетки. Валовой сбор зерновых достиг 210,1 млн. т, около 30 млн. т больше среднегодового уровня XI пятилетки.

За 1986 год прирост валовой продукции сельского хозяйства составил 5 %, что соответствует темпу роста, предусмотренному на текущую пятилетку. Сократилось количество убыточных колхозов и совхозов. Впервые за последние годы снижены затраты на 100 руб. товарной продукции. В колхозах и совхозах получено 24,6 млрд. руб. прибыли и уровень рентабельности достиг 20 % /1/.

В то же время, как отмечалось на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС, имеющиеся большие возможности для быстрого увеличения продовольствия реализуются далеко не полностью.

За годы, прошедшие после мартовского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, основные производственные фонды общественного сельского хозяйства выросли в 4,5 раза и составляют свыше 300 млрд. руб. В 3,6 раза увеличилась энерговооруженность труда и почти в 4 раза поставки колхозам и совхозам минеральных удобрений. В 1985 г. площадь мелиорированных земель достигла 34,5 млн. га, из них орошаемых - 19,7 млн. За тот же период на 1 млн. стало больше трактористов, водителей автомобилей, комбайнеров и других механизаторов.<sup>1</sup>

Имеющийся мощный производственный потенциал должен обеспечивать рост валовых сборов продуктов и повышение устойчивости их производства.

Однако не получено должной отдачи от тех больших ресурсов, которые были направлены в сельское хозяйство.

Вкладываемые в сельское хозяйство СССР огромные капитальные вложения не давали быстрой и эффективной отдачи. За годы советской власти на сельское хозяйство израсходовано всего 855 млрд. руб.

---

<sup>1</sup> Расчеты сделаны на базе статистического ежегодника "Народное хозяйство СССР" за 1985 г.

Один из показателей эффективности - фондоотдача. Этот показатель уже долгое время понижается.

Принимая за основу соотношение валовой продукции сельскохозяйственного назначения (в сопоставимых ценах 1973 г.) и производственные основные фонды сельскохозяйственного назначения, получаем следующие результаты.<sup>I</sup>

Таблица I

Фондоотдача в колхозах и совхозах СССР и Эстонской ССР (в руб. на I руб. основных фондов)

	1970	1980	1985
СССР			
колхозы	0,99	0,44	0,37
совхозы	0,80	0,40	0,33
Эст. ССР			
колхозы	0,71	0,43	0,36
совхозы	0,71	0,41	0,33

Фондоотдача упала за 15 лет в колхозах в 2,7 раз и в совхозах СССР в 2,4 раза (в Эстонии соответственно в 2 и 2,2 раза).

Рост продукции не соответствует и росту ресурсов. Если в восьмой пятилетке это было 1 : 1, то в одиннадцатой пятилетке уже 1 : 5,3.

Это очень ошибочная стратегия. С каждой пятилеткой уменьшаются темпы роста валовой продукции сельскохозяйственного назначения. Так, средние темпы роста валовой продукции в год были:

- в VIII пятилетке - 4 %
- в IX - " - - 2,5 %
- в X - " - - 1,65 %
- в XI - " - - 1,1 %

В то же время себестоимость производства продукции сельского хозяйства увеличивается.

За три последние пятилетки сельское хозяйство недодало государству против плановых заданий немало зерна, скота и птицы, молока, другой продукции.

<sup>I</sup> Расчеты сделаны на базе статистического ежегодника "Народное хозяйство СССР" за 1985 г.

Во многих хозяйствах еще плохо используется земля и техника. Нерационально применяются органические и минеральные удобрения и другие материально-технические ресурсы. Крупные неиспользованные резервы имеются в животноводстве. Все еще низки надой молока и привесы скота во многих колхозах и совхозах, не уделяется должного внимания племенной, зооветеринарной работе, допускаются высокая яловость маточного стада и большой падеж животных. Все эти недостатки оборачиваются значительным недобором продукции и тормозят дальнейшее развитие.

Можно сказать, что до сих пор использование ресурсов было недостаточно эффективным или вообще неэффективным. Причины этого нужно искать в управлении, организации и планировании сельского хозяйства. В то же время эта проблема настолько широка, что требует более глубокого специального исследования. Приведем здесь лишь некоторые рассуждения автора по данному вопросу.

Уже в ходе коллективизации существовали некоторые негативные моменты. При раскулачивании из сельского хозяйства были удалены и те зажиточные предприимчивые крестьяне, у которых не было ничего общего с кулаками. Это была умная и передовая часть крестьянства, способная организовать хозяйство лучшим образом. В тех местах (Прибалтика), где коллективизация началась позднее, часть передового крестьянства осталась нетронутой, в результате чего в хозяйствах сложился круг дееспособных работников.

Экономическая стратегия того времени, направленная на долговременное преимущественное развитие промышленности, вызвала отток рабочей силы из деревни, причем из деревни в основном ушли самые молодые и образованные.

Общие хозяйства, особенно колхозы, остались без опытных руководителей и работников. Направленные из города для укрепления руководства колхозами рабочие, хотя и были политически более зрелыми, не имели знаний по сельскохозяйственному производству. Хотя это уже стало прошлым, но следы сохранились до сих пор.

Управление сельским хозяйством, начиная с установления Советской власти и до сих пор, в большой степени является командным. Если на определенном этапе это было оправдано отсутствием квалифицированных кадров в сельском хозяйстве, то в последнее время этого больше не требуется. Излишнее администрирование скорее мешало, нежели способствовало раз-

виту. Такое администрирование было осуждено на мартовском (1965 г.) Пленуме ЦК КПСС, но несмотря на это, оно в различных формах продолжалось до настоящего времени. Например, для чего нужны АПК? Современные хозяйства способны руководить собой сами, тем более что мы говорим о полном хозрасчете. До сих пор мы могли говорить о хозрасчете только условно, так как большая часть экономико-управленческих приемов передавалась сверху вниз в форме приказа.

Таким же было положение и в планировании, которое до сих пор излишне централизовано и детализировано по всем позициям. Планирование и распределение всех ресурсов в соответствии с лимитами, фондами и т.д. вызвало ослабление личной инициативы и деятельности. Все указания ожидалось сверху, снизилась ответственность и хозяйское отношение к использованию ресурсов, так как большинство государственных сельскохозяйственных предприятий находилось на бюджетном финансировании.

Сильно отстала социальная инфраструктура села, что оказывает негативное влияние на все сельскохозяйственное производство в целом.

Отсюда завязываются многие проблемы по использованию техники, технологии, использованию земли и т.д.

Одним из основных недостатков, с которыми нужно всемерно бороться, является, по нашему мнению, разорительная гигантомания при создании хозяйств, ферм и техники.

Журналист Ю. Черниченко пишет: "Чем шире захват обрабатывающих орудий, тем больше вероятность отклонения от установленных параметров. Для поддержания точности обработки в допустимых нормах конструкторы вынуждены придавать несущим деталям увеличивающуюся жесткость, то есть увеличивать их вес. Получается "паровоз на пашне". Огромные прицепные машины нетранспортабельны. Но главное - в таких машинах больше деталей, следовательно, большая возможность отказа. Убытки от простоя относятся к полезной выработке как пять к одному, если не больше. При поломке агрегата для снятия и замены некоторых деталей требуется подъемный кран" /2/.

На XXVII съезде КПСС отмечалось, что структура, технический уровень и качество машин не отвечают потребностям народного хозяйства. Колхозы и совхозы не обеспечивались современными машинами и другими средствами труда для комплексной механизации производства.

Несмотря на огромные объемы общих поставок сельскохо-

зьяйственной техники не удается обеспечить внедрение интенсивных технологий производства, поскольку в хозяйствах не хватает машин, нужных для комплексной механизации производственных процессов.

Совершенствование механической базы сельского хозяйства требует ускоренного обновления машинно-тракторного парка и постоянного внедрения более производительных и эффективных конструкций.

Остро встала проблема сбалансированности поставок средств химизации. Недостаток фосфора значительно снижает отдачу азотных и калийных удобрений. Минеральные удобрения не сбалансированы с органическими. Недопоставка гербицидов и других химических препаратов зачастую сводит на нет огромные затраты, направленные на производство продукции.

В 1990 г. намечается поставить сельскому хозяйству 30-32 млн. т минеральных удобрений (в питательных веществах), 440 - 480 тыс. т химических средств защиты растений, применение органических удобрений довести до 1,5 млрд. т.

Важный фактор - мелиорация земель. С мелиорированных площадей получают более трети валовой продукции земледелия, здесь отдача ресурсов высока. Но в настоящее время не везде эффективно используются мелиорированные земли. Мелиорированное состояние этих земель непрерывно ухудшается. Такова одна из причин низкой урожайности культур на этих землях.

Признано необходимым резко повысить отдачу от вкладываемых в мелиорацию средств, за счет этого фактора добиться в короткие сроки существенной прибавки продовольствия. Госагропром СССР, Министерство мелиорации и водного хозяйства СССР, Советы Министров союзных республик обязаны навести в этом важном деле должный порядок, прекратить неэффективное вложение средств, использовать их с учетом первоочередных потребностей колхозов и совхозов в интересах дополнительного производства продукции и укрепления их экономики /3/.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР "О дальнейшем совершенствовании экономического механизма хозяйствования в агропромышленном комплексе страны" отмечается, что сложившиеся методы и практика планирования и стимулирования недостаточно ориентируют предприятия агропромышленного комплекса на более полное использование производственного потенциала.

Наша задача в перспективе - переломить сложившуюся в последние десятилетия тенденцию к снижению фондоотдачи и

увеличить эффективность ресурсного потенциала сельского хозяйства.

Путей развития научно-технического прогресса много, но условно все их можно разделить две группы: эволюционные и революционные. В нынешней ситуации нас устраивают только последние /4/.

В настоящее время для всего этого созданы и создаются требуемые условия.

#### Литература

1. Госагропром СССР: год первый // Аргументы и факты. - 1987. - 25 апр. - 1 мая.
2. Черниченко Ю. Комбайн просит и колотит ... // Новый мир. - 1986. - № 12.
3. О неотложных мерах по ускорению решения продовольственного вопроса в соответствии с установками июльского (1987 г.) Пленума ЦК КПСС // Правда. - 1987. - 25 сент.
4. Аганбегян А. Стратегия научно-технического прогресса // Знание - Сила. - 1986. - № 12.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ТОРГОВОЙ РАБОТЫ

В.Г. Ярве

Потребительские общества выступают в качестве основного звена системы потребительской кооперации. Их основной социально-экономической задачей является неуклонное повышение качества торгового обслуживания. Характеризуется это обычно ростом объема розничного товарооборота, использованием дополнительных материальных, трудовых и денежных ресурсов. В основу деятельности потребительских обществ положены доходность и самофинансирование. Поэтому рост объемных показателей должен сопровождаться более эффективным развитием, рациональным и экономным использованием всех ресурсов, качественными сдвигами в торговой работе, достижением нормальной прибыли<sup>1</sup>. Однако на экономичность использования ресурсов оказывают одновременно влияние многие взаимосвязанные и взаимообусловленные количественные и качественные факторы. Поэтому прямо характеризовать качество торговой работы весьма сложно. Это оказывается возможным при помощи системы показателей, характеризующих экономическую эффективность<sup>2</sup> торговой работы.

Торговля является одной из наиболее трудоемких отраслей народного хозяйства. Поэтому исключительно важное значение имеет показатель производительности труда, который характеризует эффективность использования трудовых ресурсов в торговле. Снижение трудовых затрат на единицу розничного

---

<sup>1</sup> Нормальной является прибыль, которая обеспечивает развитие каждой хозяйственной организации (предприятия) по принципам расширенного воспроизводства на базе собственных средств.

<sup>2</sup> Показатели эффективности деятельности являются результатом сопоставления достигнутого эффекта (результата) с произведенными затратами (со стоимостью использованных ресурсов). По показателям экономической эффективности торговой работы видно, сколько конечных результатов (прибыли или товарооборота) приходится на одну единицу ресурсов (затрат), непосредственно связанных с ними. От показателей эффективности следует отличать показатели качества торговой работы, которые характеризуют достигнутый уровень поставленной цели (выполнение задачи). К ним относятся показатели уровня культуры обслуживания покупателей, оборачиваемости товарных запасов, использования торговой техники, оборудования и т.п., где результат деятельности не соотносится с затратами или использованными ресурсами.

товарооборота, увеличение объема реализации товаров и числа обслуженных покупателей в единицу времени представляет важную задачу, в частности, в условиях интенсификации торговой деятельности. Однако успешность реализации указанной задачи зависит не только от усилий работников торговли. Влияние оказывают также состояние и использование материально-технической базы торговли, оборотных средств, в частности, товарных запасов (их состав, структура), обоснованность и результативность расходования ресурсов. Для выявления влияния указанных факторов на производительность труда следует показатель, характеризующий производительность труда, корректировать коэффициентами фондоотдачи, закрепленности оборотных средств и расходов за товарооборотом. Исходя из этого уровень торговой работы ( $\Upsilon$ ) целесообразно характеризовать по следующей формуле /1, с. 49-50/

$$\Upsilon = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 = \prod_{i=1}^4 X_i, \quad (I)$$

где  $X_1$  - темп роста производительности труда;

$X_2$  - коэффициент изменения фондоотдачи (товарооборот на один рубль основных средств)<sup>I</sup>;

$X_3$  - коэффициент закрепленности оборотных средств за товарооборотом (товарооборот на один рубль оборотных средств);

$X_4$  - коэффициент закрепленности затрат за товарооборотом (товарооборот на один рубль издержек обращения).

Сущность рассматриваемой методики раскрывают результаты анализа изменения уровня торговой работы потребительских обществ Эстонского потребсоюза за 1985 и 1986 г., приведенные в табл. I.

Из данных, приведенных в табл. I следует, что в 1985 г. производительность труда в кооперативах повысилась в среднем на 4,8%. Числовые значения коэффициентов фондоотдачи, закрепленности оборотных средств и закрепленности затрат за товарооборотом составили соответственно 1,014, 1,019 и 1,014 (гр. I, 4, 7, 10). Уровень торговой работы повысился по сравнению с предыдущим годом на 9,8% ( $1,04,8 \cdot 1,014 \cdot 1,019 \cdot 1,014 = 1,09,8$ ). В 1986 г. уровень торговой работы в потребобществах по сравнению с предыдущим годом повысился на 21,7% ( $1,04,8 \cdot 1,032 \cdot 1,097 \cdot 1,026 = 1,21,7$ ), т.е. на 11,9

<sup>I</sup> Рассчитано по средней стоимости балансовых и арендованных основных средств.

Т а б л и ц а I

Уровень торговой работы потребительских обществ за 1985 и 1986 г.

Потребобщество	Темп изменения производительности труда (%)		Отклоне- ние (пункт- процент)	Кoeffициент измене- ния фондоотдачи		Отклоне- ние (пункт- коэффициент)	Кoeffициент закреплен- ности оборотных средств за товарооборотом	
	в 1985 г. по срав- нению с 1984 г.	в 1986 г. по срав- нению с 1985 г.		в 1985 г. по срав- нению с 1984 г.	в 1986 г. по срав- нению с 1985 г.		в 1985 г. по срав- нению с 1984 г.	в 1986 г. по срав- нению с 1985 г.
A	1	2	3	4	5	6	7	8
Потребобщества всего	104,8	104,8	-	1,014	1,032	+0,018	1,019	1,097
в том числе: Кохтла-Ярвское	95,2	108,5	+13,3	0,990	1,096	+0,106	1,002	1,167
Тартуское	104,1	100,2	-3,9	1,033	1,023	-0,010	1,107	1,002

Потребобщество	Отклонение (пункт- коэффициент)	Кoeffициент закреплен- ности затрат за товаро- оборотом		Отклонение (пункт- коэффициент)	Изменение уровня торговой работы		Отклонение (пункт- процент)
		в 1985 г. по срав- нению с 1984 г.	в 1986 г. по срав- нению с 1985 г.		в 1985 г. по срав- нению с 1984 г.	в 1986 г. по срав- нению с 1985 г.	
A	9	10	11	12	13	14	15
Потребобщества всего	+0,078	1,014	1,026	+0,012	109,8	121,7	+11,7
в том числе: Кохтла-Ярвское	+0,165	0,992	1,012	+0,013	93,7	140,4	+46,7
Тартуское	-0,105	1,006	1,011	+0,005	119,8	103,8	-16,0

пунктпроцента<sup>1</sup> больше, чем в 1985 г. (21,7% - 9,8%).

Связь, представленная формулой (1), позволяет рассчитать влияние каждого факторного признака ( $X_1, \dots, X_4$ ) на изменение результивного признака ( $Y$ ). Объясним это по сводным данным потребительских обществ Эстонского потребсоюза за 1985 и 1986 г. (табл. I).

Темп роста производительности труда за 1986 г. остался на уровне предыдущего года (104,8%), вследствие чего указанный фактор на уровень торговой работы 1986 г. не повлиял ( $0 \cdot 1,014 \cdot 1,019 \cdot 1,014 = 0$ ). Повышение уровня торговой работы потреббществ на 11,9 пунктпроцента обусловлен ростом фондоотдачи, закреплённости оборотных средств и закреплённости затрат за товарооборотом (значения коэффициентов в 1986 г. соответственно на 0,018, 0,078 и 0,012 пункткоэффициента<sup>2</sup> выше, чем в 1985 г. (табл. I гр. 6, 9, 12).

Под воздействием указанных факторов уровень торговой работы потреббществ изменился следующим образом:

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| - рост фондоотдачи основных фондов<br>(104,8 · 0,018 · 1,019 · 1,014)                              | - на + 1,9 пунктпроцента |
| - увеличение закреплённости оборотных средств за товарооборотом<br>(104,8 · 1,032 · 0,078 · 1,014) | - на + 8,6 пунктпроцента |
| - увеличение закреплённости затрат за товарооборотом<br>(104,8 · 1,032 · 1,097 · 0,012)            | - на + 1,4 пунктпроцента |

---

В с е г о на 11,9 пунктпроцента

Следовательно, повышение уровня торговой работы достигнуто в основном за счет увеличения закреплённости оборотных средств за товарооборотом (всего на 8,6 пунктпроцента). Объясняется это тем, что в 1986 г. (по сравнению с 1985) в потреббществах запас товаров текущего хранения снизился в среднем на 6 дней, что привело к значительному увеличению суммы товарооборота на один рубль оборотных средств.

---

<sup>1</sup> Понятие "пунктпроцент" применяется для различения абсолютного отклонения величин, выраженных в процентах, от их относительного отклонения.

<sup>2</sup> Понятие "пункткоэффициент" применяется аналогично понятию "пунктпроцент" для различения абсолютного отклонения величин, выраженных в коэффициентах, от их относительного отклонения.

Данные табл. I свидетельствуют о различном изменении уровня торговой работы в разрезе потребительских обществ. Так, в Кохтла-Ярвеском потребобществе уровень торговой работы за рассматриваемые годы повысился на 46,7 пунктпроцента в основном за счет значительного роста производительности труда (на 13,3%). Снижение темпа роста производительности труда, а также закреплённости оборотных средств и затрат за товарооборотом в Тартуском потребобществе привело в 1986 г. к снижению уровня торговой работы на 16,0 пунктпроцента. В остальных потребительских обществах Эстонского потребсоюза уровень торговой работы отклоняется меньше.

По своему содержанию показатель уровня торговой работы является важным критерием оценки качества экономико-финансовой деятельности кооперативных торговых организаций. Применение рассматриваемой методики позволяет определить воздействие (основных) факторов на его значение. Представляется целесообразным внедрить показатель уровня торговой работы в практику работы экономических служб торговых организаций.

#### Литература

1. Пардаев М.К. Анализ темпов роста торговли // Бухгалтерский учет. - 1987. - № 9.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ

Р.В. Китсинг

На каждом предприятии общественного питания используют определенное средство труда для изготовления и реализации продукции и организации потребления. Эти производственные основные фонды общественного питания образуют его материальную базу.

Одной из закономерностей развития материальной базы общественного питания является рост активной части основных фондов - оборудования. Эта часть основных фондов непосредственно влияет на производство. Рост активной части основных фондов обеспечивает рост товарооборота, собственной продукции и производительности труда. Одним из основных факторов повышения эффективности труда является оснащение предприятий общественного питания современным производственным оборудованием, но при этом немалую роль играет и то, как оно используется.

Одним из обобщающих показателей эффективности использования оборудования является фондоотдача, что выражает выпуск собственной продукции на один рубль активных основных фондов в течение определенного периода. В 1985 г. средняя фондоотдача предприятий общественного питания Минторга ЭССР составляла 11,24 руб.

Фондоотдача находится в прямой зависимости от фондовооружения и производительности труда:

$$m_F = \frac{m_T}{f_T},$$

где  $m_F$  - фондоотдача,  
 $m_T$  - производительность труда,  
 $f_T$  - фондовооружение.

Отсюда вытекает, что фондоотдача тем выше, чем выше производительность труда и ниже фондовооружение. Связь между ними на самом деле сложнее, поскольку производительность труда находится в прямой зависимости от фондовооружения. Обнаруживается и противоречивость индекса фондоотдачи - чем лучше предприятие общественного питания технически оснащено, тем ниже его фондоотдача. Особо ярко это видно в столовых при учреждениях и промышленных предприятиях, которые лучше других оснащены оборудованием. Большинство этих предприя-

тия сами заботятся о создании и совершенствовании технической базы, у них для этого имеются лучшие материальные возможности, чем у госбюджетных учреждений. У большинства столовых учреждений и предприятий довольно большие кухни, что позволяет установить все нужное оборудование.

Падение фондоотдачи зависит в основном от небольшого выпуска собственной продукции и большой стоимости оборудования. Повышению фондоотдачи способствует большой выпуск собственной продукции, организация работы в I, 5 и 2 смены, а также уменьшение потерь рабочего времени, интенсивное использование оборудования и низкая цена единицы оборудования.

Кроме этого немалую роль играют такие факторы, как а) величина предприятия (количество посадочных мест и объем выпуска собственной продукции) - на крупных предприятиях имеются лучшие возможности для комплексного и эффективного использования техники; б) величина производственной площади и ее соответствие нормативам; в) режим труда; г) наличие или отсутствие кондитерского цеха; д) количество и состав потребителей (т.е. наличие возможностей для обслуживания работников других предприятий и городского населения); е) возможности реализации собственной продукции (наличие буфета или закусочной и другие местные возможности реализации кондитерской и кулинарной продукции).

Фондоотдача высока в ресторанах. При этом немалую роль играет то, что рестораны принадлежат к числу предприятий высшей и первой категорий, где наценка на собственную продукцию составляет по меньшей мере 20-25 %. Многие рестораны открыты довольно долго, имеют кулинарные и кондитерские магазины, снабжают раздаточные столовые, а это требует большого объема собственной продукции и разнообразного меню.

Наличие кондитерского цеха положительно влияет на фондоотдачу, так как в ресторанах, где есть кондитерский цех, она намного выше, чем в ресторанах без кондитерского цеха. Эта закономерность действует во всех организациях общественного питания. Это обусловливается гораздо более высокой производительностью труда в кондитерских цехах по сравнению с производительностью труда работников кухни.

Среди организаций общественного питания наблюдается разница в уровне фондоотдачи. Самая низкая фондоотдача в Раквере (II, 94 руб.), а самая высокая в Нарве (3I, IO руб.). В Ракверских ресторанах самая высокая производительность

труда, но высокое фондовооружение обуславливает падение фондоотдачи. Высокое фондовооружение этих ресторанов достигнуто не за счет количества оборудования, а за счет их высокой стоимости. Стоимость оборудования постоянно повышалась, и поскольку в Раквереских ресторанах большая часть его куплена в 1980-1985 гг., в том числе и много оборудования иностранного происхождения, которое дороже отечественного, стоимость единиц оборудования там выше, чем где-нибудь в другом месте, где оборудование старше.

Самая большая группа предприятий общественного питания - это столовые при промышленных предприятиях и учреждениях. В этих столовых самое высокое фондовооружение, но низкая производительность труда и фондоотдача. Недопустимо низкая фондоотдача в столовых, где выпуск собственной продукции самый большой (больше 400,1 тыс. руб.) - 5,79 руб. В эту группу входят столовые крупных предприятий, которые хорошо снабжены оборудованием. Из-за хорошей технической оснащенности количество работников кухни невелико, поскольку вспомогательного персонала требуется мало. Для повышения фондоотдачи необходимо увеличить выпуск собственной продукции при таком же техническом вооружении.

В столовых с кондитерским цехом производительность труда, фондовооружение и фондоотдача выше, чем в столовых без кондитерского цеха. На фондоотдачу влияет и количество снабжаемых филиалов. Предприятия, которые снабжают собственной продукцией 10 и больше филиалов, имеют фондоотдачу намного выше, чем предприятия, у которых только 1-3 филиала или их вообще нет.

Самая низкая фондоотдача в столовых профтехучилищ. Производительность труда и фондовооружение в них также низкие. Это обуславливается небольшим выпуском собственной продукции (меньше 100,0 тыс. руб.), коротким рабочим днем, ограниченным контингентом посетителей и отсутствием снабжаемых филиалов. Из-за маленького объема продукции здесь не нуждаются в оборудовании с высокой производительностью. У нас очень мало изготавливается оборудования для мелких предприятий, поэтому техническая база столовых слабая и множество работ делается вручную работниками кухни. Это снижает производительность труда, что, в свою очередь, отрицательно влияет на фондоотдачу. Среди других есть и такие предприятия, где количество работников кухни необоснованно большое (Таллинские профтехучилища) или технику не используют интенсивно (профтехучили-

ца Нарвы). В первом случае надо увеличить выпуск собственной продукции при том же количестве работников кухни или, если спрос удовлетворен и не требуется дополнительная продукция, уменьшить количество работников кухни.

Во втором случае целесообразно для увеличения фондоотдачи уменьшить основные фонды, передав их другим предприятиям общественного питания.

Самая маленькая группа предприятий - это закусовые. В закусовых довольно высокая производительность труда и фондоотдача, но низкое фондовооружение. Используемое количество оборудования ограничено производственной площадью, так как закусовые, в основном, являются мелкими предприятиями. Эти предприятия характеризует быстрое обслуживание и большая пропускная способность. Наличие спроса обуславливает большой объем продукции, влияет на производительность труда и позволяет максимально использовать оборудование.

Для повышения уровня фондоотдачи производительность труда должна расти быстрее, чем фондовооружение, но недопустимо увеличивать фондоотдачу за счет плохой технической оснащенности. Вместо этого надо искать возможности увеличения выпуска собственной продукции и найти новые возможности ее реализации.

## РАСШИРЕНИЕ РЫНКА ПЛАТНЫХ УСЛУГ И ТАРИФЫ НА УСЛУГИ

Х.П. Мюйр

Развитие советской экономики в условиях интенсивного хозяйствования, уровень жизни людей и мотивация их труда в значительной мере зависят от насыщенности рынка товарами народного потребления и платными услугами. Образовавшееся напряженное положение по сбалансированию предлагаемого объема предметов потребления и услуг с находящейся в обращении денежной массой стало своеобразным ограничением нашего экономического роста. Это в полной мере относится и к отстава- ниям сферы услуг. Доля платных услуг в структуре покрытия общего платежеспособного спроса населения страны в течение 20 лет оставалась неизменной и составляет стабильно около 9 процентов всех расходов граждан /1/.

Производство товаров народного потребления и оказание платных услуг не должны рассматриваться упрощенно — лишь как проблемы повышения уровня жизни народа. Здесь имеем дело с непосредственным пуском экономических рычагов, воздействующих на все общественное производство. Ведь вечное стремление людей к лучшей жизни посредством все более результативного труда и соответствующего вознаграждения за него реализуется все-таки в той мере, в какой растущие наши доходы реально возможно будет обменивать на обеспечивающие эту все более достаточную жизнь потребительские блага — на предметы потребления и всевозможные услуги. По-видимому, в этой области и следует искать объяснения социальной активности или пассивности людей, мотивации их действий.

Системе платных услуг принадлежит важное место в решении проблем реального роста жизненного уровня и сбалансированности рынка. Именно здесь оказывается возможным относительно быстро и с меньшей потребностью в ресурсах увеличить предложение на общем рынке потребительских благ, повысить удовлетворенность населения, улучшить отношение работников к труду, обеспечить социальную активность народа.

Платное обслуживание населения может функционировать как система сильной региональной направленности. Индивидуальная продукция предназначена для конкретного потребителя, который предъявляет свой спрос работнику сферы услуг, действующему в радиусе его нормального передвижения. В случае

невещественной продукции (в сфере обслуживания именно такая преобладает) оказание услуг и их потребление совпадают и во времени, что сближает их также пространственно. Здесь мы имеем дело с областью деятельности, где вклад работников (сервиса) региона самым непосредственным образом реализуется в лучшем удовлетворении потребностей населения этого же региона. Роль транзитного потребления здесь несущественна по сравнению с вывозом и реализацией на месте транзитным внерайонным потребителем товаров народного потребления, изготавливаемых в данном районе.

Уже в Комплексной программе развития производства товаров народного потребления и сфере услуг на 1986 - 2000 гг. поставлена задача всесторонне развивать систему оказания платных услуг населению, удовлетворять спрос на них и повышать роль платных услуг в реализации растущих доходов населения. При этом предусматривается преимущественное развитие оказываемых населению платных услуг на предприятиях, не специализирующихся на обслуживании, но оказывающих платные услуги наряду с основной деятельностью.

К удовлетворению далеко не покрытого платежеспособного спроса на рынке услуг мы теперь приступили по широкому фронту, привлекая к этой деятельности всевозможные предприятия, организации и учреждения, где вообще мыслимо оказать какие-нибудь платные услуги. При этом круг оказываемых услуг очень широк. В соответствующем перечне они сгруппированы в бытовые, транспортные, жилищно-коммунальные, туристско-экскурсионные, физкультурно-спортивные, юридические и др. услуги, услуги связи, в области культуры и образования, санаторно-курортных и детских учреждений, сберкасс и т.п.

Стремление к форсированному развитию рынка услуг стали реализовывать административным путем: директивным планированием всех возможных платных услуг по всем потенциальным их производителям по республикам, городам и районам начиная с 1986 г. Но этот рынок услуг за последнее время претерпел крупные изменения. По профилю деятельности, социальному статусу, степени регламентации и др. аспектам на рынке платных услуг следует теперь различать следующих производителей:

- 1) специализированные предприятия обслуживания,
- 2) непрофильные предприятия, организации, учреждения,
- 3) кооперативы по обслуживанию,
- 4) индивидуальную трудовую деятельность по обслуживанию.

Два последних влились в эту общую систему практически лишь в 1987 г. Таким образом, на сегодняшний день имеем большую, чем раньше, возможность удовлетворять разносторонний платежеспособный спрос населения на платные услуги и делать это во всех указанных формах вполне легально.

Как специализированные, так и непрофильные предприятия представляют собой организованный рынок платных услуг. Реализация услуг осуществляется здесь по утвержденным государственным ценам — тарифам на услуги. При прочих равных условиях (доступность и качество услуги, возможность выбора и др.) государственные тарифы в основном являются для потребителей более выгодными по сравнению со складывающимися на неорганизованном рынке ценами на эти же услуги.

В неорганизованный рынок услуг входят новые кооперативы по обслуживанию и индивидуальные работники, действующие на основе регистрационного удостоверения или патента. Они являются существенным дополнением на общем рынке услуг, увеличивая объем оказываемых услуг, в особенности расширяя номенклатуру предлагаемых услуг и повышая их качество. Но следует признать, что из-за различных материальных трудностей (помещения, оборудование, материалы и пр.), скромной организационной работы на местах, инерции самих потенциальных производителей услуг новые мелкие формы еще не обрели весомой силы на рынке платных услуг. По-видимому, часть производителей и потребителей услуг уstraивает их оказание и в рамках т.н. теневой экономики. Перспективное разделение труда между производителями на рынке платных услуг каждого региона должно формироваться, разумеется, исходя из того, насколько эффективно каждый производитель сумеет оказать конкретные услуги.

Для раскрытия заложенных на рынке услуг резервов развития в новых условиях хозяйствования мы нуждаемся, наряду с перестройкой планирования, также в сильной и разумной мотивации оказания этих платных услуг. На непрофильных предприятиях в качестве таковой может выступать только система экономических рычагов по отношению к платным услугам, не противодействующая общим целям и интересам предприятий по их основной деятельности. Обязательно необходимо перенесение центра тяжести от директивного планирования к экономическому регулированию — к предоставлению платных услуг всеми производителями на основе их непосредственной заинтересованности и созданных для этого условий.

Для совершенствования хозяйственного механизма платного обслуживания уже предприняты определенные меры. Но, по нашему мнению, некоторые из них остановлены на полпути. На части непрофильных предприятий бросается в глаза недостаточная связь предоставления услуг с их основной деятельностью, с хозяйственным механизмом в целом. В результате такая неосновная деятельность, как оказание платных услуг, опирается на общие результаты хозяйствования предприятий, отсюда и второстепенный интерес и внимание к этой деятельности. Так, например, в п. 9 Положения о порядке предоставления платных услуг непрофильными предприятиями /2/ предусматривается целевое использование прироста прибыли (по сравнению с 1965 годом) на расширение платного обслуживания. Таким образом создана возможность зарабатывать средства на развитие обслуживания и видимость заботы об этой сфере.

Но чтобы зарабатывать эту прибыль и использовать ее для расширения этой же деятельности, мы должны обеспечить у работников непрофильных предприятий также достаточную заинтересованность в предоставлении платных услуг. В Положении разрешается использовать для премирования работников, занятых оказанием услуг, явно немало - в целом 30 % от указанного прироста прибыли. Здесь и могла бы заключаться заинтересованность работников в увеличении объема услуг и зарабатывании этой прибыли. Но такая перспектива сводится на нет тем же п. 9 Положения, где эти премии ограничиваются 10 процентами от планового фонда заработной платы работников, занятых оказанием услуг. Как известно, такой уровень премирования никак не конкурентоспособен с другими сферами деятельности предприятий. Получается, что для предприятий как будто бы создана заинтересованность зарабатывать ресурс для деятельности, в расширении которой их работники не могут быть заинтересованы.

В новой ситуации для рынка услуг предстоит решать принципиальные, методологические проблемы ценсообразования. Как известно, непрофильные предприятия обязаны реализовывать услуги по действующим государственным ценам - тарифам на услуги. Они образованы исходя из уровня затрат на производство в специализированных предприятиях обслуживания и, как правило, не обеспечивают даже этим предприятиям высокой рентабельности. Применение таких, относительно невысоких тарифов на услуги непрофильными предприятиями при реализации ими результатов своей неосновной деятельности неизбежно

приводит к низкой рентабельности их услуг. Не может же неспециализированная неосновная деятельность на предприятиях, в организациях и учреждениях определенных отраслей народного хозяйства как по уровню производительности труда, так и по уровню затрат на производство конкурировать ни с основной деятельностью тех же предприятий, ни с аналогичными видами сервиса на специализированных предприятиях обслуживания.

Таким образом, уже внутри организованного рынка встает проблема экономической базы тарифов, сфера применения которых теперь существенно расширена. При формировании нового уровня розничных цен и тарифов на услуги в ходе радикальной реформы всей системы ценообразования уже не могут быть не учтены издержки производства широкого круга непрофильных производителей, привлеченных к оказанию платных услуг. Но решение этой проблемы во многом усложняется необходимостью учета конкурентоспособности предприятий организованного рынка и конъюнктуры рынка платных услуг в целом.

Расширение охвата производителей для формирования экономической базы тарифов может привести к определенному повышению их общего уровня. Некоторые специалисты видят здесь частичный выход из положения в уточнении методики учета себестоимости услуг в непрофильных предприятиях с тем, чтобы меньше косвенных расходов предприятий относилось к затратам на производство услуг. Но такое видимое спасение никак не повысит заинтересованность предприятий в предоставлении услуг, увеличивающих затраты, относимых на основную деятельность.

При возрастающей конкуренции на рынке платных услуг со стороны новых мелких производителей — кооперативов и индивидуальных работников с рыночными ценами на их услуги — следует осторожно относиться к стремлению повышения уровня государственных тарифов. В новых условиях проблемы определения уровня тарифов следует решать не только исходя из уровня затрат у производителей организационного рынка в данной республике, области, но также с тщательным учетом реального разделения труда всех производителей на общем рынке услуг и прогнозов его перспективного изменения по видам услуг.

Ведь известно, что наличие элементов т.н. теневой экономики на рынке платных услуг нередко объясняется именно довольно высоким уровнем государственных тарифов на эти услуги. Причем динамика уровня средних тарифов по группам ус-

луг имеет и так явную тенденцию к повышению, что вливается в общее русло с тенденцией довольно закономерного роста средних розничных цен по товарным группам. Так, например, средний тариф на услугу возрос в Эстонской ССР за годы XI пятилетки по ремонту обуви в 1,25 раз, по изготовлению трикотажных изделий в 1,33 раза, по парикмахерским работам в 1,31 раза, по услугам бань - в 1,34 раза. Дополнительная потребительная стоимость услуги (срочность, качество, удобное время оказания услуги и т.д.) необязательна для всех, весь вопрос здесь в сокращении возможности выбора.

Уровень цен на товары и услуги оценивается потребителем на основании цен на реально доступные ему блага, будь это цены государственные или рыночные. По-видимому, экономической науке и хозяйственной практике предстоит в недалеком будущем решить задачу расчета единых индексов движения всех потребительских цен на конкретные блага. Мы сейчас имеем хорошие расчеты индексов движения средних цен по товарным группам. Все же реальный уровень и движение рыночных цен, по которым определенная часть населения страны вынуждена приобретать немало товаров и услуг, остаются вне оценки общего уровня и движения цен и тарифов, уровня реальных доходов и т.п. Проблема лишней раз актуализируется с развитием новых мелких форм производства.

Перспектива развития неорганизованного рынка услуг ведет также к расширению сферы применения рыночных цен. Стихийное движение этого процесса могло бы означать для потребителей большие расходы для удовлетворения потребностей в конкретных услугах. Для уменьшения возможности проявления здесь социально нежелательных отклонений необходимо, на наш взгляд, стремиться к следующим решениям по экономическому регулированию рынка услуг.

1. Если на рынке данного вида услуг выступают как кооперативы, индивидуальные работники, так и предприятия, то необходимо, наряду с поощрением новых мелких форм, всячески заботиться также о конкурентоспособности организованного рынка. Мы должны обеспечивать предоставление конкретных услуг в достаточном объеме также специализированными предприятиями обслуживания или же организовать предложение их для внешних потребителей (кроме работников самого предприятия) несколькими непрофильными предприятиями. Тогда оказывается возможным стабилизировать общий уровень цен на соответствующие услуги и обеспечить вариацию конкретной

платы за обслуживание в пределах, обоснованных качеством услуги, ее срочностью и другими параметрами.

2. Если определенные виды услуг в данном регионе полностью отданы неорганизованному рынку из-за их небольшого объема, низкой или отрицательной рентабельности и других неблагоприятных условий их предоставления, то приходится отстаивать интересы потребителей уже по законам рынка. В таком случае может быть только одно решение: всячески поощрять оказание этих услуг кооперативами и индивидуальными работниками, помогать им всевозможными ресурсами и стремиться к насыщению рынка услугами данного вида. Лишь тогда будут обеспечены использование конкуренции производителей в интересах потребителей, доступность конкретных услуг, их надлежащее качество и приемлемые рыночные цены.

Следует остановиться и на правах предприятий по установлению тарифов. В связи с широким привлечением непрофильных предприятий к предоставлению платных услуг внесено т.н. правило одного года: директорам дано право устанавливать временные тарифы на оказываемые предприятиями нерентабельные (при применении государственных тарифов) или новые виды услуг, исходя из их индивидуальной себестоимости. По истечении года приходится переходить на применение государственных тарифов или разработать таковые по новым услугам. По нашему мнению, следовало бы взвесить возможность существенно удлинить этот срок. В любом случае мы имели бы здесь дело с дополнительным предложением услуг, с возможностью выбора потребителем и конкуренцией на общем рынке услуг, которая положительно воздействовала бы и на уровень цен. При жестких ограничениях инициатива предприятий превращается в малоперспективную, и можно просто лишиться дополнительного предложения на рынке.

Уже в действующих условиях предприятия могут реально в большей мере удовлетворять потребности своего коллектива во всевозможных услугах. На наш взгляд, следовало бы значительно шире пользоваться возможностью, предоставленной инструкцией Госкомцен СССР от 5 сентября 1988 г. № 10-17/3013-12: обеспечить своих работников всевозможными услугами по действующим государственным тарифам на услуги, возмещая при их убыточности разницу за счет средств фонда социального развития предприятия.

### Литература

1. Бирюкова А.П. Важная задача социальной политики. Советание в ЦК КПСС // Экономическая газета. - 1987. - № 22.- С. 2.
2. Положение о порядке предоставления платных услуг населению предприятиями и организациями, для которых оказание этих услуг не является основной деятельностью. Утверждено Госпланом СССР, Госгострумом СССР и Госснабом СССР 17 октября 1985 г. № СА-50-Д. - М., 1985.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОЧИХ И СЛУЖАЩИХ И СТИМУЛИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ (РАБОТ)

Х.А. Сийгур

В условиях перестройки социально-экономической жизни нашей страны, в деле ускорения его социально-экономического развития важное значение имеет существенное повышение качества продукции (работ). Одной из предпосылок успешного решения поставленной задачи является обеспечение материальной заинтересованности рабочих и служащих в постоянном повышении качества продукции (работ) в соответствии с научно-техническим прогрессом. Основным способом обеспечения материальной заинтересованности в повышении качества продукции (работ) является соответствующая организация оплаты труда. Так как организация оплаты труда происходит при помощи норм права и соответствующие отношения приобретают форму правоотношений, то правовое регулирование отношений по оплате труда имеет влияние на обеспечение и повышение качества продукции (работ).

В данной статье делается попытка проанализировать соответствие правового регулирования отношений по оплате труда рабочих и служащих производственных отраслей народного хозяйства задаче повышения качества продукции (работ), указать возможности стимулирования рабочих и служащих к повышению и обеспечению качества продукции (работ) при помощи использования правовых норм.

В п. I постановления № III5 ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 17 сентября 1986 г. "О совершенствовании организации заработной платы и введения новых тарифных ставок и должностных окладов работников производственных отраслей народного хозяйства" прямо сказано, что совершенствование заработной платы является одним из важнейших рычагов обеспечения выполнения поставленной партией задачи по ускорению темпов экономического роста, органической частью нового хозяйственного механизма, полного хозяйственного расчета и самофинансирования /1, 179/.

### I. Стимулирование качества продукции (работ) через образование фонда заработной платы и применение тарифных ставок и окладов

В соответствии со ст. 2 закона о государственном предприятии (объединении) /2/, принятого Верховным Советом СССР

30 июня 1987 г., оплата труда рабочих и служащих производится за счет средств, заработанных трудовым коллективом. Фонд заработной платы, а также поощрительные фонды предприятия образуются на основе стабильных долгосрочных нормативов из хозрасчетного дохода самого предприятия. Таким образом, создается прямая связь между конечными результатами труда коллектива и возможностями организации оплаты труда для ее постоянного совершенствования. Зарботок каждого рабочего или служащего определяется конечными результатами труда коллектива и его личным вкладом в эти конечные результаты и никакими максимальными размерами не ограничивается. Другими словами, возникает возможность и необходимость устанавливать последовательную и повсеместную строгую зависимость заработной платы работника от количества и качества труда, от конечных производственных результатов, усилить контроль за мерой труда и потребления /I, I79/.

Такой порядок образования фонда заработной платы и поощрительных фондов может служить одним из стимулов для улучшения качества продукции (работ), если на конкретную продукцию (работу) в нормативно-технической документации установлены ступени (шкалы) требований по качеству и реализованные цены дифференцированы по степеням шкалы качества. В таком случае хозрасчетный доход предприятия действительно зависит от качества реализуемой продукции (работ), и стимулирующее значение порядка образования фондов тем больше, чем правильнее реализационные цены дифференцированы по ступеням качества.

Но порядок образования фонда заработной платы и поощрительных фондов предприятия создает только общую, косвенную заинтересованность коллектива и каждого работника в повышении качества продукции (работ). Поэтому заинтересованность каждого работника в повышении качества продукции (работ) находит подкрепление в тарифных ставках и должностных окладах работников и других элементах системы оплаты труда рабочих и служащих.

Установление тарифных ставок и прогрессивное нарастание их в зависимости от квалификации (разряда) рабочего и роста сложности и ответственности выполняемых работ содействует пробуждению у работника заинтересованности в повышении качества продукции (работ). Ведь предпосылкой для получения следующего квалификационного разряда, а соответственно и вышесплачиваемой работы является качественное выполнение работ.

Но стимулирующее значение тарифных ставок в повышении качества продукции (работ) нельзя переоценивать.

Должностные оклады руководителей, инженерно-технических работников и других специалистов, а также служащих установлены с нижним и верхним пределами ("вилкой"). Поэтому стимулировать повышение качества их труда возможно путем соответствующей дифференциации должностного оклада каждого конкретного работника. Дифференциация должностного оклада возможна как при назначении на должность, так и после периодически проводимых аттестаций, а в необходимых случаях также в межаттестационный период. В постановлении ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС от 17 сентября 1986 г. № III5 (п. 12) прямо подчеркивается необходимость установления более дифференцированной оплаты труда руководителей, специалистов и служащих в зависимости от качества, эффективности труда и конечных результатов их работы.

Важным стимулом повышения качества работы является установление специалистам и служащим квалификационных категорий и увеличение диапазона между минимальными и максимальными размерами окладов по каждой должности и квалификационной категории.

Возможности стимулирования повышения качества продукции и работ, учета качества в оплате труда руководителей работников, специалистов и служащих увеличивает предоставленное администрации право установления должностных окладов названным категориям работников без соблюдения средних окладов поштатному расписанию и без учета соотношений их численности в пределах фонда заработной платы, определяемого по стабильным нормативам отдельно для конструкторов, технологов, научных работников и для других специалистов и служащих /1, 179/.

Для обеспечения стимулирующего значения тарифных ставок и должностных окладов в отношении высокого качества продукции (работ) имеются санкции. Так, администрация предприятия имеет право понижать квалификационные разряды (классы, категории) рабочим сроком до 3 месяцев за грубые нарушения технологической дисциплины и за другие серьезные нарушения, повлекшие ухудшение качества изготавливаемой ими продукции или выполняемых работ. А восстанавливать квалификационные разряды можно, руководствуясь п.п. 27 и 34 постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР № 540 от 12 мая 1986 г. /2/, т.е. после прохождения работником соответствующего обучения и сдачи квалификационного испытания (экзамена).

Усилению требовательности к качеству работы руководителей, специалистов и служащих и их ответственности за порученное дело содействует систематическое проведение аттестации руководителей производственных подразделений и служб, а также специалистов и служащих. На основе результатов аттестации администрация предприятия имеет право повысить или понизить им должностные оклады в пределах максимальных и минимальных размеров по соответствующей должности, а также квалификационной категории работника. В период между аттестациями руководитель предприятия тоже имеет право на соответствующее повышение или понижение должностного оклада и квалификационной категории, но только с учетом мнения аттестационной комиссии /Г, 179/. Исходя из предыдущего, на наш взгляд, в таких случаях необходимо проведение досрочной аттестации конкретного работника.

В должностных окладах руководящих работников отражается и качество выпускаемой предприятием продукции, но через показатели для отнесения предприятий к группам по оплате труда руководящих работников.

Кроме того, министрам и руководителям ведомств предоставлено право при систематическом невыполнении предприятием основных плановых заданий и выпуске продукции низкого качества временно переводить руководящих работников предприятия по оплате труда на одну группу ниже. На наш взгляд, перевод руководящих работников предприятия по оплате труда на одну группу ниже возможно на срок, пока не устранены обстоятельства, послужившие основанием для понижения должностных окладов на одну группу или до установления новой группы по оплате труда руководящих работников предприятия.

Повышению материальной заинтересованности работников в обеспечении высокого качества выпускаемой продукции (работ) содействует правильное, технически обоснованное нормирование труда и создание на каждом рабочем месте необходимых условий для высокопроизводительного труда, успешного выполнения прогрессивных норм.

Правильный выбор применяемых систем и форм оплаты труда содействует также обеспечению высокого качества продукции (работ). При выборе систем и форм оплаты труда администрация связана только наличием объективных и субъективных предпосылок, обеспечивающих эффективное применение той или иной системы (формы) оплаты труда в конкретных условиях. Особенно актуальным является в данное время внедрение коллективных форм

организации и стимулирования труда, в том числе аккордной формы и трудового порядка, с распределением коллективного заработка в зависимости от личного трудового вклада.

## 2. Надбавки и доплаты и стимулирование качества продукции (работ)

Важное значение в деле обеспечения материальной заинтересованности рабочих и служащих в повышении качества продукции (работ) имеет система разных надбавок и доплат, а также применение повышенных сдельных расценок. Часть надбавок и доплат прямо стимулирует работников к обеспечению и повышению качества продукции (работ), часть - косвенно.

Так, постановлением ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС № III15 от 17 сентября 1986 г. предусмотрено введение доплаты за интенсивность труда, надбавок за профессиональное мастерство, оплаты по повышенным сдельным расценкам, надбавок за высокие достижения в труде и за выполнение особо важной работы, а также доплаты за совмещение профессий (должностей) или расширение зоны обслуживания.

На предприятиях машиностроения и легкой промышленности руководителям предприятий предоставлено право по согласованию с профсоюзным комитетом устанавливать рабочим, работающим на конвейерах, поточных и автоматических линиях, дифференцированные (по ступеням) доплаты за интенсивность труда в размере до 12 процентов; хотя эти доплаты предусмотрены прежде всего для компенсации условий труда, размеры их, на наш взгляд, могут быть поставлены и в зависимость от качества произведенной продукции (работ).

Прямую связь с качеством произведенной продукции (работ) имеет установление надбавок за профессиональное мастерство. В п. 8 постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС № III15 от 17 сентября 1986 г. прямо сказано, что целью их введения является стимулирование повышения профессионального мастерства рабочих и усиление материальной заинтересованности и ответственности за качество выпускаемой продукции (работ). Эти надбавки устанавливаются только рабочим, стабильно обеспечивающим высокое качество выпускаемой продукции и выполняемых работ, освоившим новые профессии и смежные функции. Но, на наш взгляд, размеры их могут быть дифференцированы в соответствии со степенью качества продукции (работ) в пределах максимальных размеров, установленных законодательством.

Кроме того, надбавки за профессиональное мастерство не выплачиваются за тот месяц, в котором выявлены случаи брака или снижения качества по сравнению с тем уровнем, который был принят за основу при установлении размера надбавки конкретному работнику. При повторном выпуске некачественной продукции, невыполнении плановых (нормированных) заданий, установленных норм трудовых затрат надбавки за профессиональное мастерство отменяются полностью.

С качеством выполняемых работ могут быть прямо связаны и надбавки, устанавливаемые руководителям подразделений, специалистам и служащим за высокие достижения в труде или за выполнение особо важной работы на срок ее проведения. Размер этих надбавок может быть до 50 % должностного оклада работника. Надбавки могут быть установлены за счет и в пределах фонда заработной платы соответствующей категории работников. При ухудшении показателей работы и прежде всего при снижении качества выпускаемой продукции надбавки уменьшаются или отменяются полностью.

С обеспечением высокого качества производимой продукции (работ) прямо связаны выплачиваемые бригадирам и звеньевым доплаты за руководство бригадой (звеном). Они устанавливаются с учетом конкретных показателей работы. Но выплачиваются они бригадирам только при условии выполнения производственных заданий и высоком качестве выпускаемой продукции (работ) /1, 179/. Бригадир, как правило, сам непосредственно принимает участие в работе (в изготовлении продукции), замечает обстоятельства, могущие понизить качество продукции (работ) и, следовательно, должен принимать меры против понижения качества продукции (работ). Таким образом по действующему законодательству бригадир является первым звеном в цепи органов, задачей которых является предотвращение выпуска низкокачественной продукции (работ).

На наш взгляд, целесообразно применять такой порядок выплаты доплат и звеньевым.

С обеспечением материальной заинтересованности рабочих в высоком качестве производимой продукции (работ) должна быть связана оплата труда по повышенным сдельным расценкам. Повышенные до 20 % сдельные расценки могут быть установлены рабочим, перешедшим на работу по нормам, рассчитанным по межотраслевым, отраслевым и другим прогрессивным нормативам по труду и комплексным нормам. Они могут быть установлены за счет экономии фонда заработной платы, полученной от снижения

трудоемкости продукции (работ) в результате пересмотра норм выработки (времени).

При переходе рабочих-повременщиков на работу по нормированным заданиям, установленным исходя из технически обоснованных норм и нормативов по труду, администрация предприятия имеет право, по согласованию с комитетом профсоюза, применять повышенные до 10 % тарифные ставки. Повышение тарифных ставок в названных случаях возможно в пределах экономии фонда оплаты по тарифным ставкам, полученной при освобождении рабочих. И здесь, на наш взгляд, при определении конкретного размера повышения тарифных ставок возможно и нужно учитывать качество выпускаемой продукции (работ).

Важное стимулирующее значение для обеспечения высокого качества продукции (работ) имеет возможность установления за счет и в пределах планового фонда заработной платы отдельным высококвалифицированным рабочим, занятым на особо важных и ответственных работах, месячных окладов взамен тарифных разрядов, а также повышение должностных окладов на 10 и 20 % мастерам, которым присваивается звание "Мастер II класса" и "Мастер I класса".

Кроме того, стимулирующее значение доплат и надбавок усиливается тем, что размеры премий (в том числе максимальные) работников предприятий производственных отраслей народного хозяйства за основные результаты хозяйственной деятельности определяются с учетом доплат и надбавок, выплачиваемых в установленном порядке. Перечень доплат и надбавок, на которые начисляются премии, утверждается Госкомтрудом СССР и ВЦСПС.

### 3. Премирование и качество продукции

Основной целью совершенствования системы премирования работников производственных отраслей народного хозяйства, проведенного с 1 января 1987 г., на наш взгляд, было повышение стимулирующей роли премий как в выполнении планов и долговременных обязательств по поставкам продукции, так и в повышении технического уровня и качества продукции (работ), а также в экономии всех видов материальных ресурсов /1, 179/. Для достижения этих целей предусматривался переход к начислению премий, как правило, коллективу бригады или структурного подразделения, а также обеспечение непосредственной связи премий с трудовыми результатами каждого работника и коллектива бригад и подразделений. Прямо было установлено,

что коллективы и отдельные работники, виновные в ухудшении качества выпускаемой продукции, нарушении технологической дисциплины, несоблюдении стандартов и технических условий, поступлении рекламаций или возврате недоброкачественной продукции, невыполнении договоров поставки и других производственных упущениях, не премируются. Другими словами, при наличии вышеназванных упущений, которые в основном выражаются в качестве продукции (работ), у соответствующего коллектива или отдельных работников право на премию вообще не возникает.

Из предыдущего, на наш взгляд, вытекает необходимость установить на предприятии, с одной стороны, перечень упущений, при наличии которых у коллектива не возникает право на премию и, следовательно, ни один из членов соответствующего коллектива премию не получает. С другой стороны, необходимо установить перечень упущений, при наличии которых отдельные члены коллектива не имеют права на премию, хотя премия соответствующему коллективу начисляется. Следовательно, начисленная коллективу премия распределяется в этом случае между остальными членами коллектива. Например, возможен случай, когда некоторые члены бригады в период премирования повторно допускали брак в работе, но брак был обнаружен другими работниками бригады и устранен до передачи продукции. Таким образом, у бригады возникает право на премию, но у отдельных членов бригады не возникает такого права.

По действующему законодательству руководитель предприятия или вышестоящего органа имеет право в установленном порядке лишать премии отдельных работников частично или полностью за упущения, прямо предусмотренные в соответствующих нормативных актах. Такое лишение работника премии имеет характер санкции и невыплачиваемая отдельным членом коллектива сумма премии распределению между остальными членами соответствующего коллектива не подлежит, а просто увеличивает сумму неиспользованных для премирования средств.

Нам кажется, что в дальнейшем нет необходимости сохранения специальных оснований для частичного или полного лишения работника премии, но следует дополнить соответственно перечни упущений, при наличии которых коллективы или отдельные работники не премируются.

Улучшению учета качества продукции (работ) при премировании рабочих и служащих, повышению стимулирующей роли премий в обеспечении и повышении качества продукции (работ)

содействует предоставление руководителям предприятий права по согласованию с комитетом профсоюза самостоятельно утверждать положения о премировании работников по следующим группам: рабочих, конструкторов, технологов и научных работников, работников службы технического контроля, других руководящих работников, специалистов и служащих.

Премирование должно осуществляться исходя из конкретных условий и задач, стоящих перед соответствующими подразделениями. При этом премирование работников службы технического контроля должно быть поставлено в зависимость только от показателей качества продукции (работ). Другими словами, они могут быть премированы только при таких показателях, достижение которых полностью зависит от их требовательности и обеспечивает надлежащее качество реализуемой продукции (например, правильная маркировка продукции и отсутствие соответствующих претензий со стороны покупателей).

Повышению роли премирования в деле стимулирования высокого качества продукции (работ) содействует гибкий порядок установления показателей премирования. В постановлении ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС № III7 от 17 сентября 1986 г. приводятся только основные направления установления показателей, за достижение которых необходимо премировать. Так, в постановлении считается необходимым премировать коллективы бригад и отдельных рабочих в первую очередь за выполнение производственных (нормированных) заданий, установленных исходя из планов участков и цехов, за рост производительности труда и улучшение качества продукции, за освоение новой техники и технологии, сбережение всех видов ресурсов. При премировании руководящих работников структурных подразделений, специалистов и служащих считается необходимым повышение их заинтересованности в достижении высоких конечных результатов работы, более интенсивном использовании производственного потенциала, в ускорении внедрения достижений науки, техники, в росте производительности труда, выпуске высококачественной продукции, снижении себестоимости и соблюдении ритмичности производства.

Премирование коллективов специалистов и служащих производственных подразделений осуществляется исходя из конкретных задач, стоящих перед ними. Показатели премирования их определяются руководителем предприятия по согласованию с комитетом профсоюза. Показатели коллективов функциональных подразделений тесно увязываются с конечными результатами

хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Конкретные показатели, размеры и сроки премирования руководящих работников устанавливаются ежегодно министерствами и ведомствами СССР и союзных республик по согласованию с соответствующими профсоюзными органами исходя из задач, стоящих перед отраслями. Для коллективов и отдельных специалистов и служащих премии устанавливаются руководителем предприятия по согласованию с комитетом профсоюза.

Повышению заинтересованности в обеспечении высокого качества продукции (работ) содействуют и другие правовые нормы, регулирующие премирование. Например, премия руководящим работникам предприятий промышленности выплачивается лишь при 100-процентном выполнении объема реализации продукции по договорам. При невыполнении объема реализации продукции по договорам 50 % премий, начисленных за другие основные показатели, резервируется и выплачивается при условии восполнения недостатка продукции до конца текущего года. В случаях относительного перерасхода фонда заработной платы премии руководящим работникам также резервируются на сумму допущенного перерасхода.

Повышению качества продукции (работ) содействует улучшение стимулирования труда конструкторов, технологов и научных работников в целях ускорения научно-технического прогресса. Поэтому их следует премировать прежде всего за разработку и внедрение новой техники, прогрессивных технологий и материалов, соответствующих мировым достижениям или превышающих их, за повышение качества и надежности выпускаемой продукции.

Организации эффективного премирования для повышения качества продукции (работ) способствует и создание единого фонда материального поощрения, объединяющего все средства по специальным системам премирования, и предоставление администрации предприятия права по согласованию с комитетом профсоюза самостоятельно определять размеры, порядок и сроки выплаты специальных премий.

+ + +

Подводя итог, можно сказать, что в производственных отраслях народного хозяйства действующим законодательством созданы хорошие возможности для стимулирования повышения качества продукции (работ) через систему оплаты труда. Эффек-

тивность стимулирования во многом зависит от умелого использования предоставленных законодательством возможностей на каждом конкретном предприятии. При этом нельзя забывать, что через систему оплаты труда решаются и многие другие социально-экономические проблемы.

#### Литература

1. СП СССР 1986.-№ 34.
2. Ведомости Верховного Совета СССР. - 1987. - № 26. - С. 386.
3. СП СССР 1987. - № 24. - С. 139.

## АКТИВИЗАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА ПУТЕМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Л. И. Аувяэрт

В своей жизнедеятельности люди воздействуют на природу и друг на друга. Люди как социальные существа не могут жить, не объединяясь известным образом для совместной деятельности. Расширяя известную фразу К. Маркса о производстве, можно сказать: чтобы жить, люди вступают в определенные связи и отношения, и только в рамках этих общественных связей и отношений существует их отношение к природе /1, 141/. Волевое отношение человека к вещам опосредуется его волевым отношением к другим людям, и, таким образом, общественные отношения человек - вещь и человек - человек сливаются воедино, выступая как тождественные и представляя собой единое сложное отношение.

Термином "общественные отношения" в марксистской философии обозначается совокупность экономических, социальных, политических и духовных связей, которые возникают между людьми на базе способа производства. В.И. Ленин делил общественные отношения на две большие группы: а) материальные отношения и б) идеологические отношения /4, 139/. На основе такого деления многие теоретики противопоставляют первую группу общественных отношений второй и делают упрощенный вывод, что первые существуют объективно и не поддаются волевому регулированию, а вторая группа общественных отношений зависит от воли и знания человека, имеет волевой характер. Особенно наглядно этот подход характеризует правоведов, в среде которых общепринято признавать объектом правового регулирования общественные отношения. При этом наличие многих спорных проблем в правовом регулировании связано с отсутствием четкого определения объекта и предмета правового регулирования, т.е. общественных отношений и их элементов, структуры и механизма действия. Для многих правоведов неразрешимым противоречием является объективный характер общественных отношений и субъективный характер правового регулирования (а ведь именно это пропагандировалось у нас долгие годы как догма). И действительно, если это так, то каким образом можно субъективно регулировать объективные явления? В поиске выхода одни авторы вообще отрицают возможность сознательно регулировать производственные отношения, другие считают, что с возникновением

социализма начинает действовать качественно новая закономерность, согласно которой производительные силы и производственные отношения развиваются частично или полностью сознательно, третья группа ученых считает, что и производственные отношения имеют в качестве неотделимой части момент сознательного регулирования. А по мнению многих других ученых, регулировать можно лишь некую группу волевых производственных отношений, тогда как основные базовые производственные отношения не поддаются волевому регулированию. Некоторые ученые просто декларируют, что объективный характер производственных отношений не исключает возможности правового регулирования. Точнее об этих дискуссиях см. в статье Х. Шнейдера /12/.

При анализе указанных положений необходимо иметь в виду, что бытие человека предстает в нескольких разномасштабных формах: в единичной форме личности, в особенных формах конкретных типов человека (половых, возрастных, этнических, социальных и т.д.) и, наконец, в общей родовой форме человечества. Перечисленные выше формы человеческого бытия имеют разную степень свободы, а следовательно, и разную степень регулируемости. Однако бытие человечества, а также бытие группы может выражаться лишь в бытии человека (индивида). Отсюда вытекает, что, регулируя бытие личности, мы одновременно регулируем и бытие группы, а также в некоторой степени и бытие человечества. Здесь уместно напомнить слова В.И. Ленина: "Из того, что вы живете и хозяйничаете, растите детей и производите продукты, складывается объективно необходимая цепь событий, цепь развития, не зависящая от вашего общественного сознания, не охватываемая им полностью никогда" /4, 345/. Каждое событие в отдельности зависит от воли человека, тогда как их взаимовлияние носит независимый от конкретного человека характер. Научное управление обществом предполагает предвидение действий конкретных людей и таким образом предвидение тенденций развития. Для успешного регулирования общественных отношений необходимо раскрыть механизм перехода от действий конкретных лиц к развитию человечества. Несмотря на то, что общественные отношения имеют объективный характер, их субъективное регулирование обозначает именно регулирование тех действий, из которых складываются эти отношения. Содержание всех социальных форм образует общественная деятельность человека. Сама по себе "и с т о р и я" не делает н и ч е г о ... она "не сражается ни в к а к и х бит-

вах"! Не "история", а именно человек, действительный, живой человек — вот кто делает все это, всем обладает и за все борется. "История — не что иное, как деятельность преследующего свои цели человека" /3, 102/.

Сказанное, однако, не означает, что человек полностью свободен в своих действиях. Лишь те действия, которые соответствуют законам развития общества, принесут людям и наибольший успех, и тем самым стимулируют продолжение и повторение людьми этих действий. И наоборот: действия, которые не соответствуют тенденциям развития общества, не принесут действующим лицам успеха, что ограничивает их продолжение и повторение.

Именно в действиях человека субъективное и объективное соединяются, выступая как своеобразный симбиоз. В результате успешности или неуспешности действий люди начинают оценивать объекты и результаты деятельности как полезные или неполезные, как ценные или неценные. Таким образом, выраженное в деятельности субъективное приобретает определенную самостоятельность и независимость от конкретного человека. "Для земледельца, — подчеркивал К. Маркс, — земля имеет значение только земельной ренты, он сдает в аренду свои участки и получает арендную плату; это свойство земля может потерять, не потеряв ни одного из внутренне присущих ей свойств, не лишившись, например, какой-либо доли своего плодородия. Мера и даже самое существование этого свойства зависит от общественных отношений, которые создаются и уничтожаются без содействия отдельного земледельца" /2, 218/. Следует подчеркнуть, что разговор здесь идет об индивидуе в системе внешних для него общественных отношений. Имеются в виду отношения между социальными группами, являющиеся для индивида объективными.

Для того, чтобы общественные отношения стали объектом правового регулирования, они должны соответствовать определенным требованиям. В таком регулировании должно быть заинтересовано государство. Общественные отношения регулируют не только правовые нормы, но и другие виды социальных норм. Государство регулирует лишь самые важные общественные отношения и собственные позиции. Регулировать можно лишь только общественные отношения, которые имеют определенное постоянство, т.е. действия лиц должны повторяться. Одноразовые действия не требуют правового регулирования, однако поскольку одноразовые действия в принципе являются разновидностью

более общих повторяющихся действий, то и они поддаются правовому регулированию.

Для правового регулирования необходимо иметь возможность осуществлять над ними правовой контроль через их внутренние признаки и внешние проявления. Исходя из этого требования особую актуальность приобретает проблема структуры общественных отношений. Однако этому до последнего времени уделялось мало внимания. В литературе довольно часто анализ структуры общественных отношений заменяется анализом структуры системы общественных отношений /9, II6-122/.

Как уже отмечалось, общественные отношения могут существовать только между людьми. Даже такие отношения, как отношения собственности, являются отношениями между людьми по поводу принадлежности собственности. Из этой общеизвестной истины вытекает два элемента общественных отношений. Ими являются субъекты и объекты общественных отношений. Субъектами общественных отношений могут быть классы, социальные слои, группы и индивиды /8, I6/. Объектами являются в первую очередь вещи, продукты духовного творчества, нематериальные блага, действия и результаты действия субъектов.

Слово "отношение" уже само предполагает наличие субъектов. Отношение — это всегда связь между двумя сторонами (субъектами), обе стороны которой могут состоять из неопределенного количества индивидов и групп, причем каждый индивид одновременно может быть участником неопределенного количества отношений. Активность субъектов отношений может быть одинаковой, либо кто-то из них может проявлять большую активность. В первом случае мы говорим, что отношение имеет место между кем-то, а во втором случае, — что один субъект относится к другому. Отсюда следует, что слово "отношение" выражает одновременно и объективные, и субъективные аспекты связей между субъектами. Единство объективного и субъективного в отношениях убедительно показал В.Н. Мясищев в разработанной им психологии отношений /6/.

По поводу объектов между субъектами имеются определенные обязанности, дозволения и запреты, которые выражаются в определенном виде деятельности. Именно эта деятельность является третьим элементом общественных отношений, их содержанием. Признание в качестве исходной категории исторического материализма категории "деятельность" выдвигает на первый план категории, характеризующие механизмы и структуры самой деятельности и формирующих ее факторов — понятие цели, сред-

ства, результатов, потребностей, интересов, мотивов и т.д., т.е. категориальный ряд понятий, в которых специфика материалистического понимания истории выражается достаточно косвенно и опосредованно /II, 16/.

Таким образом, общественные отношения имеют три элемента: субъекты, объекты и содержание, а правовое регулирование общественных отношений означает, по существу, государственную защиту какого-то вида деятельности.

Если субъекты и объекты общественных отношений существуют или могут существовать в качестве материальных единиц, то этого же нельзя сказать о содержании общественных отношений. Содержание общественных отношений существует в сознании субъектов в виде идеальной модели. Но сознание может материализоваться, и одним из видов такой материализации является право и государство. Содержание многих общественных отношений материализовано и в средствах производства. Так, например, в средствах мануфактурного производства отражаются и специфические производственные отношения.

Таким образом, человеческого индивида окружают: 1) природная среда, которую он познает через действия других людей, и 2) материализованные формы общественного сознания (в том числе и общественной памяти). Сознание опредмечивается в произведениях культуры, которые, в свою очередь, распределяются в сознании конкретных людей.

Следует отметить, что в наших общественных науках мы довольно часто можем наблюдать так называемый "черно-белый ход". Так, мы привыкли, что существуют производственные отношения как определенная совокупность, вторая же совокупность — средства производства. О таких самостоятельных совокупностях мы можем говорить лишь в определенных условиях, при анализе определенного аспекта. Но в реальной жизни общественные отношения могут превратиться в средства производства, последние же, в свою очередь, определяют характер общественных отношений.

Здесь уместно еще раз отметить, что само высказывание, ставшее аксиомой, согласно которой объектом правового регулирования являются общественные отношения, требует некоторого уточнения. Поскольку общественные отношения выражаются в первую очередь в действиях людей, то и регулировать можно в первую очередь не общественные отношения вообще, а действия людей. Общественные отношения регулируются через деятельность людей. Само же высказывание о том, что объектом правового

регулирования являются общественные отношения, вызывает только лишнюю путаницу, в том числе и терминологическую. Повторяем: содержание всех общественных отношений и всех социальных форм вообще образует общественная, в том числе и правовая деятельность человека /7, 81/.

О механизме правового регулирования обычно говорят, исходя из инструментального, специально-юридического аспекта. При этом имеют в виду средства юридического воздействия. Но в правовом регулировании необходимо использовать также потенциал других наук, таких, как психология, социология и т.д. В правовом регулировании необходимо различать: 1) инструментальный, т.е. специально-юридический аспект; 2) психологический механизм воздействия права; 3) механизм социального воздействия права. Инструментальный аспект включает в себя правовые нормы, правоотношения и т.п. По мнению В.М. Горшенева, механизм правового регулирования состоит из двух противоположных элементов: 1) приемы воздействия, дозволение и запрещение (активная сторона) и 2) приемы реализации. Приемы реализации проявляются в фактическом поведении и действии или бездействии людей /5, 50-55/. Дозволение и запрещение, а также обязывание является глубинным слоем правового регулирования. Обязывание выражает динамическую специально-юридическую функцию, а дозволение и запрещение связаны со статической функцией права. В обоих случаях необходимы активные действия граждан и коллективов, но, исходя из социального и юридического аспекта, здесь важно, чтобы при динамической функции на гражданина была возложена обязанность активно действовать, а в другом случае - воздерживаться от совершения определенных действий. Обязывание находится на одном уровне, запрещения и дозволения - на другом уровне динамической функции права. Теневой стороной позитивного обязывания является наличие довольно большого волюнтаристского поля для возложения на участвующих в общественных отношениях не соответствующих социальным потребностям обязательств. Потенциальная мощь внешнего давления довольно велика.

При запретах и дозволениях потенциальная сила внешнего давления сравнительно невелика. При статической функции регулирующая сила заключается в том, чтобы с помощью субъективных прав создать пространство для всей системы социального регулирования - экономической, духовной и т.д. Если дозволение и запрещение являются единым целым, то достигаемый ими эффект может оказаться больше эффекта обязывания и при

этом больше согласоваться с жизненными потребностями данного конкретного общества.

Если восприятие запрета порождает представление о пути, по которому идти нельзя, то позитивное обязывание указывает на путь, по которому только и нужно идти. При восприятии информации о запрете в индивидуальном сознании возникает представление о санкции негативных действий других лиц (представляющих правоохранительные органы) в отношении себя. При восприятии информации о позитивном обязывании представление о негативных последствиях связано с представлением о любом поведении, не соответствующем указанному в предписании. При воздействии позитивного обязывания сфера свободы выбора резко сужается. Воздействуя на поведение этим методом, необходимо связывать представление о должном поведении с определенными четкими целями, указывающими на интересы и ценности, возникающие в индивидуальном сознании всякий раз при получении информации о позитивном обязывании. Позитивное обязывание должно регламентировать не все действия, а только те из них, которые могут затронуть интересы других лиц. Там, где требуется детальная регламентация, необходима некоторая свобода в средствах, чтобы не "погасить" активность личности. По мнению Н.Н. Тарасова, на эффективность исполнения обязывающего предписания влияют следующие факторы: наличие либо отсутствие факта и степени ограничения обязыванием возможности субъекта выбирать вариант поведения; отношение субъекта к результату, достигаемому требуемым действием /10, 13/. Успешное воздействие позитивного обязывания заключается во всестороннем учете всех видов воздействия: экономического, политического, нравственного, эстетического и т.д.

Дозволение обычно устанавливается там, где возможен выбор между существующим положением вещей и ограничением его в чью-то пользу. Воспринимая информацию о дозволенном, личность представляет, что лучше — удовлетворить свой материальный интерес. Дозволение дает человеку возможность проявить свои высокие нравственные качества. Например, человек, имея право на получение премии, перечисляет последнюю на общественные нужды, ставя при этом свои духовные ценности выше материальных. Хотя дозволение, как правило, ограничено действиями человека, не ущемляющими чьих бы то ни было интересов, тем не менее систему дозволений необходимо сочетать с системой запретов. Правовые дозволения призваны сти-

мулировать те варианты поведения и сопутствующие им мотивы, которые гармонично сочетают общественные и личные интересы, удовлетворение которых осуществляется личностью без какого-либо ущерба для других лиц.

Психологический аспект механизма правового регулирования заключается в формировании мотивов поведения у людей, участвующих в общественных отношениях. Даже при поверхностном анализе можно заметить, что на психику людей совершенно неодинаково влияет, с одной стороны, позитивное обязывание и, с другой — дозволение и запрещение. Позитивное обязывание через динамическую функцию права направлено на формирование побудительного метода поведения. При отсутствии согласованности между другими факторами позитивное обязывание начинает приобретать волюнтаристский характер. Дозволение и запрещение формируют мотивы, тормозящие поведение. Регулирование с помощью дозволений создает условия для воздействия материальных и духовных стимулов. Роль дозволений и запретов у нас возрастает. В повседневной жизни все они переплетены и выступают в комбинациях. Регулирование предусматривает переход к внешним действиям человека, согласованным с действиями других лиц, когда каждый выступает носителем конкретных прав и обязанностей, посредством чего регулирование распространяется на общественные отношения. На начальном этапе правового воздействия регулирование не осуществляется (например, при восприятии правовой информации), оно связано с волевой деятельностью участников правоотношений и представляет собой результативное и нормативно-организационное воздействие.

Негативная функция права выражается в том, что правовое воздействие на общественные отношения преследует цель вытеснить социальные связи и явления, чуждые и противоречащие интересам социалистического строя либо устаревшие и тормозящие общественное развитие.

В заключение следует подчеркнуть, что всякое действие требует правового регулирования и регулирования вообще. У каждого человека имеется определенная сфера действий, не имеющих социального значения. Помимо того имеется сфера само собой разумеющихся действий, которые не требуют никаких санкций. Отклонения же от них рассматриваются как патология. Оставшаяся сфера действий регулируется не только правовыми, но и другими социальными нормами. Что же касается правового регулирования, то и здесь следует иметь в виду

правило древних римлян, гласящее: все, что не запрещено, дозволено.

#### Литература

- I. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии // Соч. - Т. IЗ.
2. Маркс К. и Энгельс Ф. Немецкая идеология. Критика новейшей немецкой философии в лице ее представителей Фейербаха, Б. Бауэра и Штирнера и немецкого социализма в лице его различных пророков // Соч. - Т. 3. - С. 218.
3. Маркс К. и Энгельс Ф. Святое семейство или критика критической критики. Против Бруно Бауэра и компании // Соч. - Т. 2. - С. 3-230.
4. Ленин В.И. Что такое "друзья народа" и как они воюют против социал-демократов? // В.И. Ленин. Полн. собр. соч. - Т. I. - С. 345.
5. Алексеев С.С. Общая теория права. Т. I. - М.: Юрид. лит. - 1981. - 360 с.
6. Мясищев В.Н. Личность и неврозы. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1960. - 426 с.
7. Очеров Ш.С., Спиридонов Л.И. Общественное мнение и право. - Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1985. - 194 с.
8. Правовая система социализма. Часть 2 / Под ред. А.М. Васильева. - М.: Юрид. лит., 1987. - С. 328.
9. Перфильев М.Н. Общественные отношения. - Л.: Наука, 1974. - С. 240.
10. Тарасов Н.Н. О социально-психологических аспектах обязывания как способа правового регулирования // Социальное управление и право. - Свердловск, 1977. - С. II-13.
- II. Федосеев П.Н., Ильичев Л.Ф. О некоторых методологических проблемах исторического материализма // Вопросы философии. - 1984. - № 6. - С. 3-22.
12. Шнейдер Х. Эксперимент и право: теоретические проблемы, опыт и предложения // Советское право. - 1987. - № 3. - С. 173-182.

ПРОБЛЕМА КУЛЬТУРЫ ТРУДА В СИСТЕМЕ  
СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Э.Э. Абелис

В новой редакции Программы КПСС подчеркивается, что особое значение партия придает усилению творческого содержания и коллективистского характера труда, повышению его культуры, повышению высококвалифицированной и высокопродуктивной работы на благо общества /I, 188/.

Изучение организационных факторов повышения эффективности производства и производительности труда в промышленности Латвийской ССР показало, что среди них важное место и значение занимает культура труда. В исследовании проблемной постановки и закономерностей развития культуры труда в социалистическом производстве за методическую основу берется системно-аналитический подход. Посредством системной структуризации проблемы и альтернативного анализа взаимозависимости ее структурных частей определено, что в составе организационных факторов повышения производительности труда имеются такие, которые преимущественно оказывают стабильное (постоянное) или лабильное (переходящее) влияние на практическую направленность деятельности работающего в процессе труда.

Мероприятия по экономическому стимулированию трудовой деятельности можно рассматривать как подфактор, который проявляется внешним воздействием на работающего через конкретные формы экономических отношений (заработная плата, премии, доплаты, санкции). Работающий на стимулы реагирует импульсами активности (положительно или отрицательно направленными), что в свою очередь соответственно способствует или затормаживает практическую направленность его деятельности в трудовом процессе. Работающие быстро осваивают и оценивают значение стимулов. Однако ввиду того, что стимулы обладают свойством внешнего, неустойчивого воздействия, исключительно лишь ими не может быть обеспечено поддержание долговременно и стабильно повышенной трудовой активности работающего. Анализ динамики соотношений роста производительности труда к росту средней заработной платы достаточно наглядно свидетельствует о том, что воздействие экономических стимулов на результативность труда имеет временный, неустойчивый характер.

С другой стороны, мероприятия по развитию и укреплению культуры труда можно отнести к подфактору внутреннего, психо-

генного воздействия на активность работающего и его отношение к производственному процессу и результатам труда. Под влиянием сложившейся системы культуры труда формируется личностная мотивация и интерес работающего к конкретному выполняемому им труду в определенной производственно-социальной среде /2/.

Изучение различных стереотипных моделей культуры труда в нашей стране, соцстранах и в ряде других зарубежных стран дает основание полагать, что культура труда является стабильным, долговременно действующим фактором роста результативности труда, так как сама система культуры труда требует продолжительного времени для ее формирования и поэтому имеет большую инерцию процессов социально-психологического воздействия на функционирование трудовых коллективов /3; 4; 5; 6/.

Культура труда с точки зрения системного подхода представляет собой подсистему, которая образуется как пересечение двух сложных, больших систем: "культура общества" и "общественный труд". Культура труда так же, как и культура вообще, включает в себя следующие четыре основных сферы своего воздействия и проявления: "среда", "средства", "традиции" и "качества личной деятельности".

В системе культуры труда "среда" включает в себя такие структурные части, как производственные помещения, рабочие места и территорию, на которой осуществляется производство. "Средства" - это в данном случае орудия труда, предметы труда и технология. Основными направлениями воздействия и проявления культуры труда в сферах "среда" и "средства" являются образование и поддержание их рационального, эстетического и экологического (биофизиологического) уровней.

В сфере "традиции" выделяются такие компоненты, как традиции аксиологические, воспитания, общности (коллективности), сотрудничества, управления, организованности, потребления и распределения. Сфера "качества личной деятельности" включает в себя следующие основные свойства работающего: мотивационные, нравственные, эстетические, интеллектуальные, творческие, физические, деловые. Сферы "традиции" и "качества личной деятельности" представляют собой духовную область культуры труда.

В цикле диалектического развития культуры труда в целом и по каждому ее компоненту в отдельности возможно выделить следующие взаимозависимые стадийные блоки: "ценности" -

"процесс" - "результаты". Сформировавшаяся на предшествующих этапах развития культуры труда система ценностей является целезадающим блоком для процесса дальнейшего развития культуры труда. Этот процесс под воздействием ряда социально-экономических факторов, как правило, отклоняется от прежних ценностных ориентаций, и результаты процесса в итоге качественно отличаются от традиционных понятий о ценностях. Далее проявляется эффект обратной связи по направлению "результаты" - "ценности". При этом происходит переосмысление ценностей и формирование новой ценностной шкалы, которая служит основой коррекции целевых ориентаций процесса в ту или иную (положительную или отрицательную) сторону.

В качестве внешних воздействий на процесс развития культуры труда выступают такие социально-экономические факторы, как воспитание, образование, образ жизни, управление, распределение, потребление, социальные структуры, социальная справедливость.

В литературе по вопросам культуры труда ныне в основном преобладают работы, посвященные исследованию сфер "среда", "средства" и "качества личной деятельности". Мало внимания пока уделено изучению сферы "традиции" в системе культуры труда.

С кибернетической точки зрения традиции являются как бы гомеостатической сферой, которая, с одной стороны, селективно аккумулирует результаты процессов, протекающих в сферах "среда", "средства", "качества личной деятельности", а с другой стороны - проявляет эффект адаптации, настройки ценностной шкалы и целевых установок дальнейшего развития и функционирования системы культуры труда.

Рассмотрим некоторые закономерности проявления гомеостатических свойств сферы "традиции" в процессе взаимодействия ее со сферой "качества личной деятельности".

Качества личной деятельности ( $K_{лд}$ ) функционально выражаются в потенциальной трудоспособности работающего ( $\Pi_{тс}$ ) по следующей зависимости:

$$\Pi_{тс} = f \{ K_{лд} \}.$$

При этом множество  $\{ K_{лд} \}$  формируется под непосредственным воздействием сферы "традиции", и от последней зависит как уровень, так и возможности эффективного задействования  $\Pi_{тс}$ . Эта зависимость может быть представлена следующим образом:

$$O_T = f (P_{TC}; \{T\}),$$

где  $O_T$  - трудоотдача работающего,

$\{T\}$  - множество "традиций".

Традиции, хотя и обладают высокой инерционностью стереотипов, однако со временем могут все же существенно видоизменяться под влиянием социально-экономических факторов.

Если, к примеру, нарушаются объективные принципы социальной справедливости, тогда в сфере "традиций", как правило, происходят такие изменения, которые могут компенсировать нанесенный определенной социальной группе ущерб из-за уменьшение удовлетворения какой-то потребности. Эта компенсация происходит за счет увеличения удовлетворения другой потребности той же социальной группой. Так, если какая-то группа работающих испытывает неудовлетворенность в оплате своего труда в сравнении с рациональной нормой потребления, она отвечает уменьшением трудоотдачи, т.е. трудится ниже уровня своих потенциальных способностей к труду.

Таким образом, на уменьшенное удовлетворение материальных потребностей следует ответная реакция, выражающаяся в увеличении удовлетворения инстинктивной потребности самоохранения, т.е. духовной потребности низшего порядка. Между тем уменьшения в удовлетворении духовных потребностей высшего порядка (творчество, добродетель, свобода и др.) также приводят к увеличенному удовлетворению той же инстинктивной потребности. Самоохранение в этих случаях реализуется через максимизацию времени пребывания в состоянии минимальной трудовой активности или даже полной пассивности. Безусловно, это, в свою очередь, приводит работающего в состояние эмоционального дискомфорта в связи с отсутствием чувства радости за достигнутые успехи в деятельности самореализации. А с тем чтобы компенсировать эти отрицательные эмоции или избежать их, работающий в своем сознании перемещает понятие труда по ценностной шкале на более низкие места.

Например, в результате социологических обследований выявлены преобладающие в настоящее время четыре аксиологические типа работающих. "В основе их лежат ориентации человека или на здоровье - комфорт - отдых, или на отдых - развлечения - культуру - хобби, или на культуру - работу - образование - отдых, или на престиж - накопление - комфорт" /7, 107/. Видим, что только лишь в одном из этих типов работа, труд в ценностной шкале находится на втором месте. В остальных поня-

тие труда вообще не имеет главенствующей ценности.

Приведенные соображения и наблюдения дают достаточно весомое подтверждение тому, что необходимость разумной переналадки сферы традиций трудовой культуры в системе социалистического производства оказывается одной из наиболее острых проблем на пути активизации человеческого фактора в процессе дальнейшего социально-экономического развития нашей страны.

#### Литература

1. Материалы XXVII съезда КПСС.-Рига: Авотс, 1986. - 435 с.
2. Кытов А.И. Экономическая психология. - М.: Экономика, 1987. - 303 с.
3. Анисимов С.А., Культура труда современного рабочего. - М.: Профиздат, 1985. - 80 с.
4. Оучи Уильям Г. Методы организации производства: японский и американский подходы. Сокр. пер. с англ. / Научн. ред. Б.З. Мильнера и И.С. Олейника. - М.: Экономика, 1984. - 184 с.
5. Виханский О.С. Японские стандарты поведения. ЭКО. - 1986.- № 10. - С. 202-211.
6. Кравченко А.И. Социология труда в XX веке. Историко-критический очерк. - М.: Наука, 1987. - 182 с.
7. Наумова Н.Ф., Рогович В.З. Культура разумного потребления. - М.: Педагогика, 1987. - 128 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВНЕСМЕННОЙ СИСТЕМЫ  
ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЯХ

М.Х. Лойм

Одним из путей улучшения снабжения населения высококачественными промышленными товарами является совершенствование организации и оплаты труда.

На период проведения в Эстонской ССР в соответствии с постановлением Совета Министров СССР № 1025 от 1 октября 1984 г. экономического эксперимента Министерству легкой промышленности Эстонской ССР разрешается при необходимости вводить в подведомственных производственных объединениях, на предприятиях и организациях подрядную форму организации и оплаты труда рабочих, инженерно-технических работников.

Временное положение, составленное в Минлегпроме Эстонской ССР, разрешает использовать подрядную форму вне пределов рабочего времени по основной деятельности (внесменное время) для производства экспортной продукции и продукции, пользующейся повышенным спросом у населения, для выполнения срочных ремонтных, наладочных, погрузо-разгрузочных, а также других работ (кроме управленческих).

Руководителям предприятий предоставлено право по согласованию с профсоюзным комитетом создавать подрядные специализированные или комплексные коллективы из рабочих, ИТР и служащих, заключать в отдельных случаях индивидуальные договоры подряда с этими работниками, если они имеют соответствующую квалификацию.

Важно заметить, что при заключении договоров выполняемая подрядным коллективом (работником) работа по выпуску продукции в обязательном порядке должна отличаться (по моделям, фасонам и т.д.) от той продукции, которая выпускается указанными работниками в пределах их рабочего времени.

Работа по подрядной форме не должна превышать четырех часов в течение дня и полной смены в выходной день, а общая продолжительность работы не должна превышать половины месячной нормы рабочего времени.

Подрядный коллектив (работник) заключает с администрацией предприятия соглашение о выполнении конкретного задания (объема работ) и сроках выполнения, о требованиях к качеству работ, а также об обязанностях администрации по созданию

нормальных условий для выполнения соглашения. В соглашении определяется сумма заработной платы на планируемый объем работ, которая исчисляется в соответствии с действующими на предприятии ставками (окладами), нормами и расценками. На особо срочных, непривлекательных работах, а также на работах по производству продукции для экспорта администрация может повышать сдельные расценки не более чем в 1,5 раза.

В случае необходимости стимулирования выполнения работы в срок или досрочно и обеспечения высокого качества работы коллективу (работнику) выплачивается премия в размере до 20% фонда заработной платы на объем работ по договору.

Кроме того, предприятия могут премировать работников по специальным системам - за выпуск новых товаров народного потребления улучшенного качества, первых опытных партий и особо модных изделия, реализуемых по договорным ценам, и своевременное изготовление и поставку продукции на экспорт.

Оплата выполняемых работ производится за счет и в пределах фонда заработной платы, фонда материального поощрения, а также средств, предусмотренных для премирования по специальным системам.

Для обеспечения эффективности подрядной формы организации и оплаты труда на предприятиях во всех случаях должен быть обеспечен строгий учет объема продукции (работ), произведенной работниками вне пределов рабочего времени по основной деятельности, а также числа рабочих часов, отработанных по этой форме для производства продукции и других работ.

Анализ применения внесменной системы организации и оплаты труда охватывает двухлетний период (1985 - 1986) и проведен на шести предприятиях Минлегпрома Эстонской ССР. Это текстильная фабрика "Аренг", швейная фабрика "Сангар", Тартуский кожевенно-обувной комбинат (в дальнейшем ТКЮК), фабрика "Текстиль", головная фабрика п/о "Балтика" и Валгаская швейная фабрика (филиал п/о "Балтика").

Первые договоры подряда были заключены в феврале 1985 года, на ТКЮК в декабре 1985 года и на фабрике "Текстиль" в начале 1986 года.

Большинство договоров было заключено в индивидуальном порядке и на короткий срок (от 2 до 3-х часов) для выполнения конкретных срочных работ (погрузо-разгрузочные, разные вспомогательные работы, выполнение конкретных операций технологического процесса и т.д.). На наиболее длительное время (от двух - шести и более месяцев) заключены подрядные согла-

шения для выполнения профилактических и наладочных работ, для производства экспортной продукции и продукции, пользующейся повышенным спросом у населения (швейная фабрика "Сангар", фабрика "Текстиль", Валгаская швейная фабрика).

В частности, в результате этого уменьшились сверхурочные часы на фабриках "Текстиль" и "Аренг".

Хотя временное положение об организации и оплате труда работников предприятий и разрешает вне пределов рабочего времени по основной деятельности охватить подрядными соглашениями ИТР и служащих, однако использовалась эта возможность редко (3 - 8 работников по предприятию в год).

Наибольшее применение бригадная (коллективная) форма организации и оплаты труда получила на Валгаской швейной фабрике, на ТКЮК, на текстильной фабрике "Аренг". На остальных предприятиях применялся в основном индивидуальный договор.

Распространение внесменной системы организации и оплаты труда характеризуют следующие данные:

	количество подряд-		количество охваченных	
	1985	1986	1985	1986
текстильная ф-ка "Аренг"	65	78	96	84
швейная ф-ка "Сангар"	46	71	35	81
ТКЮК	1	13	50	41
ф-ка "Текстиль"	-	121	-	116
головное пред. п/о "Балтика"	64	44	78	86
Валгаская швейная ф-ка	11	8	79	88

Удельный вес рабочих, занятых подрядными работами в 1985 году, составлял на фабрике "Аренг" 13,5 %, на Валгаской швейной фабрике 11 %, на фабрике "Сангар" 4 % и на ТКЮК 3,7 %.

В 1986 году это число возросло на фабрике "Сангар" почти в два раза, на остальных предприятиях осталось на уровне 1985 года, хотя количество отработанных часов увеличилось в то же время более чем в два раза (см. таблицу I).

Удельный вес рабочих, занятых на изготовлении продукции, составлял на Валгаской фабрике 100 %, на фабрике "Сангар" 80 % и на фабрике "Текстиль" 63 %, на строительных и монтажных работах - на ТКЮК 86,4 %, на фабрике "Текстиль" 19,1 %, на профилактических и ремонтных работах на фабрике Аренг 45,5 % и на головном предприятии п/о "Балтика" 33,6 %.

Таблица I

Применение внесменной системы организации и оплаты труда на некоторых  
предприятиях Минлегпрома Эстонской ССР  
(1985 - 1986 г.)

(отработанное время в часах)

	Год	Текстильная	Швейная	ТКОК	Фабрика	Голов.пр.	Валгаск.	Всего
		Ф-ка "Аренг"	Ф-ка "Сангар"		"Текстиль"	п/о "Балтика"	швейн. Ф-ка	
1. Изготовление про- дукции	1985	852	3221	230	-	2543	1438	8284
	1986	2870	16024	-	9531	2326	1156	31907
2. Строительные и монтажные работы	1985	974	-	-	-	1114	-	2088
	1986	144	8	3528	3145	999	-	7824
3. Профилактические и ремонтные работы	1985	6627	882	-	-	1168	-	8677
	1986	5673	1567	520	1846	1721	-	11327
4. Транспортные и погрузо-разгру- зочные работы	1985	3509	44	-	-	-	-	3553
	1986	2068	418	-	385	-	-	2871
5. Изготовление инструментов	1985	1048	-	-	-	-	240	1288
	1986	125	98	192	-	62	-	477
6. Прочие	1985	2050	420	-	-	-	-	2470
	1986	1329	615	240	218	610	-	3012
Всего	1985	15060	4567	230	-	4825	1678	26360
	1986	12209	18730	4480	15125	5718	1156	57418

Из анализа вытекает, что, во-первых, подрядные договоры администрация предприятий заключают в основном для преодоления в производстве "узких мест", во-вторых, заключение договоров производится не согласованно, а с учетом лишь однократных потребностей на отдельных участках производства и, в-третьих, договоры заключаются преимущественно на короткий срок в форме индивидуальных договоров, что усложняет выполнение договоров, увеличивая объем связанных с ними работ.

Для более широкого применения договорных работ и повышения их эффективности предлагается:

1) сосредоточить заключение договоров в одном из отделов предприятия, что позволило бы координировать заключение и выполнение договорных работ в пределах всего предприятия;

2) включать долговременные договоры в годовые и квартальные планы предприятий;

3) предоставить возможность предприятиям самим решать вопросы применения подрядной формы организации и оплаты труда вне пределов рабочего времени.

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ТОРГОВЛЕ

М.Ю. Подгорная

Торговля непрерывно развивается и становится все более активным звеном в общественном воспроизводстве, расширяются и усложняются выполняемые ею функции. Такое развитие требует увеличения быстрыми темпами численности торговых работников, что, однако, невозможно ввиду ограниченности трудовых ресурсов в стране. Поэтому в сложившихся условиях единственно возможным является курс на улучшение использования имеющихся трудовых ресурсов, повышение производительности и эффективности труда торговых работников.

Повышению эффективности труда в значительной степени способствует улучшение его научной организации.

Первостепенное значение приобрело нормирование труда, которое дает, пожалуй, наибольшее условное и фактическое высвобождение численности работников, активизирует использование других направлений научной организации труда. Упорядочение нормирования труда ставит в трудное положение торговые предприятия, которые имеют излишнюю численность, заставляет внедрять мероприятия по НОТ, использовать передовые методы и приемы труда.

Особую актуальность приобретают вопросы внедрения бригадной формы организации труда. Вместе с тем при совершенствовании бригадной организации труда возникает проблема выбора соответствующей формы материальной ответственности в бригадах.

Наибольшее распространение получила коллективная материальная ответственность, при которой за материальные ценности отвечает каждый член бригады. При такой системе внутри торгового предприятия организуются секции с довольно большой (до 15 человек) численностью работников, что сдерживает процесс освоения смежных специальностей, взаимозаменяемости, перестановки работников на участках, где больше покупателей, т.е., таким образом сводит на нет основные преимущества бригадной организации труда.

Более рациональным является применение материальной ответственности ограниченного круга лиц, при которой упрощается перевод работника с одного участка на другой, расширяется взаимозаменяемость работников, меньше недостатков и меньше текучесть.

Наиболее трудоемкими в торговле являются погрузка и разгрузка товаров, их складирование, перемещение из подсобных помещений в торговый зал, фасовка, доставка крупногабаритных товаров покупателям на дом. Поэтому важное значение для дальнейшего роста эффективности труда работников торговли имеет повышение уровня его механизации и автоматизации.

Однако при повышении уровня механизации труда учету подлежат затраты средств на приобретение и эксплуатацию техники. Повышение уровня затрат этих средств не должно превышать адекватного сокращения затрат на оплату труда работников.

К резервам повышения эффективности труда личного или социального характера могут быть отнесены: улучшение профессиональной подготовки работников торговли, повышение уровня их квалификации, специального и общего образования, уровня дисциплины труда, улучшение условий труда и отдыха, создание благоприятного микроклимата в коллективе, хороших взаимоотношений между членами коллектива и между руководителями и подчиненными.

Практикой установлено, что в торговых предприятиях, где работники имеют более высокую квалификацию, более продолжительный стаж работы и более высокий образовательный уровень, наблюдается и более высокая эффективность труда работников.

Таким образом, торговая отрасль располагает значительными возможностями повышения эффективности труда, рационального использования трудовых ресурсов.

УРОВЕНЬ И СТРУКТУРА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ  
РАБОТНИКОВ ТОРГОВЛИ МИНЛЕГПРОМА ЭСТОНСКОЙ ССР

В.М. Теллис

По постановлению Совета Министров СССР № 1025 от 1 октября 1984 г. с 1985 г. в Эстонской ССР проводится оригинальный экономический эксперимент по комплексному совершенствованию управления производством и реализации товаров легкой промышленности. Содержание эксперимента - интеграция производства товаров народного потребления и торговли.

В 1985 году Минлегпрому ЭССР передали оптовую базу текстильных товаров (Эстлегтекстильторг) и пять магазинов текстильных товаров (фирменных). Первый год эксперимента оправдал себя, и правительство республики решило передать с 1986 года в подчинение Минлегпрома ЭССР еще оптовые базы торговли одеждой (Эстлегторгодежда) и обуви (Эстлегобувторг), а также несколько магазинов. До конца 1986 года экспериментом было охвачено уже 14 фирменных магазинов легкой промышленности Эстонской ССР.

По заказу отдела труда и зарплаты Минлегпрома ЭССР работники кафедры экономики отраслей народного хозяйства ТГУ провели оперативный анализ уровня и структуры зарплаты работников торговли Минлегпрома ЭССР за первые два года эксперимента. В качестве объекта анализа была избрана зарплата работников оптовых баз "Эстлегтекстильторг" и "Эстлегобувторг", а также двух фирменных магазинов. При исследовании уровня зарплаты, кроме арифметических средних, использовали еще медиан и мод.

При анализе зарплаты медиан статистического ряда - это расчетная зарплата, разделяющая статистический ряд на две части, где количество работников с низкими и количество работников с высокими средними зарплатами равно.

Мод статистического ряда выражает самую распространенную среднюю расчетную зарплату в данной статистической совокупности.

Данные были собраны из личных учетных карточек зарплаты. В расчет не бралась зарплата работников, работавших в течение года с перебоями и меньше шести месяцев.

Исследованию была подвергнута зарплата 322 работников (в 1985 году 157 и в 1986 году 165) двух оптовых баз. Средняя месячная зарплата и доля премий в ней отражена на рисунке I.

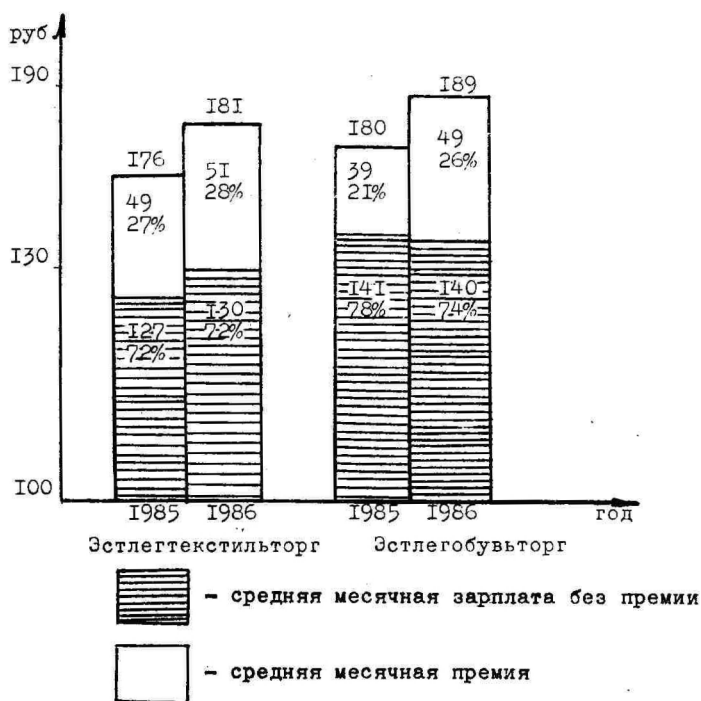


Рис. I. Уровень и структура зарплаты работников оптовых баз в 1985 - 1986.

Как видно из рисунка I, средняя месячная зарплата повысилась в 1986 году по сравнению с 1985 годом на обеих оптовых базах, в Эстлегтекстильторге в среднем на 5 руб., в Эстлегобувьторге - на 9 руб. На последней месячная зарплата была в среднем выше в 1985 году на 4 руб., а в 1986 году на 7 руб., в Эстлегобувьторге в 1986 году на 5 % повысилась доля премий.

В таблице I приведены данные среднемесячной зарплаты по диапазонам зарплаты.

Таблица I  
Количество работников по диапазонам  
зарплаты на оптовых базах в 1985 - 1986 гг.

№	Диапазоны среднемесяч- ной зарплаты	1985 г.			1986 г.		
		Эстлег- текс- тиль- торг	Эст- лег- обувь- торг	Вместе	Эстлег- текс- тиль- торг	Эст- лег- обувь- торг	Вместе
I	2	3	4	5	6	7	8
I. 90 - 100		2	-	2	4	3	7
2. 100 - 110		2	2	4	2	2	4
3. 110 - 120		10	5	15	3	1	4
4. 120 - 130		7	1	8	9	6	15
5. 130 - 140		8	6	14	10	2	12
6. 140 - 150		8	5	13	9	6	15
7. 150 - 160		7	3	10	3	5	8
8. 160 - 170		6	4	10	14	3	17
9. 170 - 180		4	6	10	2	7	9
10. 180 - 190		8	4	12	4	3	7
II. 190 - 200		7	4	11	9	3	12
12. 200 - 210		5	3	8	5	-	5
13. 210 - 220		3	-	3	3	5	8
14. 220 - 230		7	3	10	3	3	6
15. 230 - 240		4	4	8	1	2	3
16. 240 - 250		5	-	5	8	3	11
17. 250 - 260		-	3	3	3	2	5
18. 260 - 270		1	1	2	2	2	4
19. 270 - 280		2	-	2	1	1	2
20. 280 - 290		-	1	1	1	1	2
21. 290 - 300		1	-	1	-	-	-
22. 300 - 310		1	-	1	1	1	2
23. 310 - 320		-	-	-	-	-	-
24. 320 - 330		-	-	-	-	-	-
25. 330 - 340		1	1	2	-	1	1
26. 340 - 350		-	-	-	-	-	-
27. 350 - 360		1	-	1	-	-	-
28. 360 - 370		-	-	-	1	2	3
29. 370 - 380		-	-	-	1	-	1
30. 380 - 390		-	-	-	-	-	-
31. 390 - 400		-	-	-	-	-	-
32. 400 - 410		-	-	-	-	-	-
33. 410 - 420		-	1	1	1	-	1
		100	57	157	100	65	165

Расчитанные медиан (Ме) и мод (Мо) статистических рядов приведены в табл. 2.

Таблица 2  
Средние зарплаты работников оптовых баз по медиану и моду в 1985 - 1986 гг.

	Эстлегтекстиль-торг		Эстлегобувь-торг		Вместе	
	Ме	Мо	Ме	Мо	Ме	Мо
1985	166,7	117,3	174,3	175,0	173,0	128,0
1986	167,1	164,8	177,1	175,0	170,0	165,3

По таблице 2 можно проследить положительные изменения средней зарплаты по моду в Эстлегтекстильторге, т.е. в 1986 году самая распротраненная среднемесячная зарплата приблизилась к медиану. Можно сделать вывод, что самые низкие и самые высокие зарплаты сблизились. В то же время не было отмечено уравниловки при оплате труда. Причиной низкой средней зарплаты по моду в Эстлегтекстильторге в 1985 году было много (10) средних зарплат в диапазоне 110 - 120 руб. (см. табл.).

Среди фирменных магазинов выборочно проанализированы зарплаты работников магазинов "Аренг" в г. Тарту и "Марат" в г. Таллине. Так как статистическая совокупность (количество работников) в них маленькая, то уровень и структуру зарплаты можно анализировать только с помощью арифметических средних (без медиана и мода).

В 1985 году, т.е. в первый год работы в системе Мин-легпрома ЭССР, среднемесячная зарплата работников магазина "Аренг" была 161,18 руб., в том числе премия составляла 52,5 руб. или 23,3 %. Зарплата и премия работников магазина "Марат" оказалась выше и составила соответственно 215,80 руб., 71,86 т.е. 33,3 %. Такая разница в зарплате объясняется значительными изменениями в структуре ассортимента и капитальным ремонтом магазина "Аренг" в 1985 году. В 1986 году торгово-хозяйственная работа в магазине "Аренг" стабилизировалась. Повисилась и зарплата работников. В 1986 году среднемесячная зарплата составила 196,80 руб., премия 75,80 руб., или 29,3 % от средней зарплаты.

Для сравнения в нашем распоряжении имеются данные о среднемесячной зарплате 1986 года 100 работников нескольких магазинов Пыльваского райпотребсоюза, которая составила 182,0 руб., а премия от средней зарплаты 50,0 руб., или

27,5 %. И так, зарплата работников в двух фирменных магазинах была выше по сравнению с зарплатой работников Пыльваского райпотребсоюза. Незначительная разница была выявлена в процентах премий (29,3 % и 27,5 %). Анализ уровня структуры зарплаты, а также организации оплаты труда дает возможность сделать вывод, что оплата труда работников торговых организаций, переведенных в подчинение Минлегпрома ЭССР, организована в период анализа на действовавших основах удовлетворительно. Зарплата в значительной мере зависела от конечных результатов труда (культуры обслуживания, обеспечения для продажи минимума обязательного ассортимента товаров, товарооборота).

В настоящее время Минлегпром ЭССР внедряет в своих торговых организациях основы оплаты труда, введенные постановлением Центрального Комитета КПСС и Совета Министров СССР № 842 от 17 июля 1986 г., что позволяет улучшить удовлетворение спроса населения на добротные и разнообразные товары, повысить культуру обслуживания покупателей.

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ АСУП

Т.К. Халдие

В условиях расширения экономической самостоятельности трудовых коллективов и дальнейшего распространения полного хозяйственного расчета рациональное и экономное расходование всех видов ресурсов обуславливает возрастающую роль глубокого анализа и оценки хозяйственной деятельности в управлении.

Важнейшей предпосылкой получения комплексной и объективной оценки хозяйственной деятельности и использования производственных ресурсов является наличие качественной информационной базы, позволяющей обеспечить системность и полноту анализа. Наиболее перспективным направлением в области совершенствования технологического процесса формирования такой базы является применение ЭВМ, гибкой системы сбора, хранения и обработки данных.

Проблемы информационного обеспечения (ИО) экономического анализа в АСУП рассматривались во многих работах советских ученых. Так, например, в работах А.Ф. Аксененко /1/, В.Б. Либермана /2/ и др. предлагается при автоматизации анализа деятельности выделять определенные комплексные информационные блоки: средства труда, предметы труда, труд и заработная плата, продукция, финансы и др. Однако существует много нерешенных проблем. Например, до сих пор отсутствует системный подход к интеграции аналитической обработки информации; недостаточно разработаны практические вопросы организации структуры информации, необходимой для проведения анализа; не определены особенности технологии аналитической обработки информации при широком применении экономико-математических методов и др. Вследствие этого затруднено получение комплексной аналитической информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений. Данные положения характерны и для организации анализа использования труда. Следует иметь в виду, что разработка и функционирование автоматизированной системы анализа использования труда определяется, с одной стороны, решениями методических вопросов анализа использования труда, а с другой — эффективностью использования программных и технических средств, обеспечивающих решение аналитических задач.

В результате анализа методических рекомендаций и мате-

риалов представляется, что за основу разработки ИО можно взять состав аналитических задач по использованию труда, рекомендованный типовой методикой экономического анализа деятельности производственного объединения /3/. Данная методика позволила определить необходимые исходные показатели для комплекса задач по анализу использования труда, в том числе: оценку трудового потенциала предприятий, анализ обеспеченности объединения и его производственных единиц рабочей силой, анализ использования рабочего времени (РВ), анализ производительности труда и ее влияния на объем производства. На основе комплекса исходных показателей необходимо определить информационные источники для анализа. Исследование форм отчетности выявило, что для проведения анализа использования труда, соответствующего типовой методике, необходимо использовать данные разных форм отчетности: ф. № I-П, ф. № 2-т, ф. № 2-т(РТ), ф. № 2-т (факторы), ф. № 4-т (пром), ф. № I6-ВН. Следует также использовать данные форм техпромфинплана предприятия: ф. 23-ТП, ф. 24-ТП, ф. 25-ТП, ф. 26-ТП.

Для получения некоторых характеристик рабочего контингента по половым, возрастным и другим характеристикам следует использовать материалы отдела кадров предприятий.

Комплексное рассмотрение задач анализа использования труда, представленного в методике, комплекса исходных данных анализа и форм отчетности по труду позволило сделать определенные выводы. Во-первых, исходя из состава задач анализа использования труда, информационную базу анализа можно условно разделить на локальные информационные базы (ИБ): на ИБ анализа использования рабочей силы, ИБ анализа использования РВ и ИБ анализа производительности труда. Во-вторых, одни и те же исходные данные должны входить в разные локальные ИБ и используются при решении разных задач анализа использования труда. В-третьих, каждая локальная ИБ формируется на основе данных разных форм статистической отчетности.

Поэтому, на наш взгляд, наиболее целесообразно разработать информационную базу анализа использования труда, функционирующую на интегрированных принципах. Особенно важным это положение является в условиях автоматизации аналитических расчетов по использованию труда.

В результате анализа функциональных подсистем АСУП на многих предприятиях страны выявилось, что во многих дейст-

вующих автоматизированных системах, например, в АвтоЗиле, Московском производственном объединении "Красный пролетарий", Московском производственном объединении "Фрезер", Донецком машиностроительном заводе им. Ленинского комсомола Украины, производственном объединении Таллинского электротехнического завода им. М.И. Калинина, АСУ "Аппарат", АСУ "Барнаул", АСУ "Сигма" и др. имеются массивы информации (состава работающих, учета использования РВ и др.), которые могут служить информационной основой для проведения анализа использования труда. Поэтому сочетание теоретических разработок, требований к информационной базе и практических возможностей функционирующих АСУП создаст важную предпосылку для разработки рациональной структуры информационной базы и создания базы данных для анализа использования труда.

При детализированной разработке информационной базы необходимо учитывать функциональную и информационную структуру подсистем в функционирующей АСУП. Главная проблема состоит именно в том, чтобы минимизировать объем подготавливаемой информации для проведения расчетов и обеспечить однократный ввод данных в базу (принцип интегрированной обработки). Вышеизложенное подтверждает, что в качестве ИБ анализа использования труда целесообразно рассматривать совокупность разного рода информации: нормативно-справочной, первичной, отчетной и результативной информации других функциональных подсистем АСУП, например, подсистемы "Управление кадрами".

В условиях применения ручных способов обработки информации системное использование ИБ явно затруднено. Исходя из требуемого состава исходной информации, нам представляется, что ИБ анализа использования труда можно изобразить в виде базы с иерархической структурой. На верхних уровнях такой базы отражаются обобщенные трудовые показатели предприятия, и его подразделений, на нижних уровнях — индивидуальные характеристики рабочего контингента и причины неявок на работу. Таким построением ИБ возможно осуществить связь между обобщающими трудовыми показателями и первичными данными.

ИБ анализа использования труда, разработанная на основе данных положений, с одной стороны, способствует детализации разных видов трудопотерь и факторов, вызывающих их. С другой стороны, обеспечивается связь между рабочим контингентом, конкретными условиями труда и разными видами трудопотерь. Следует отметить, что связь между этими сторонами

имеет часто случайный (стохастический) характер.

Анализ использования труда в производственных единицах позволяет более глубоко изучить эти вопросы непосредственно по местам использования труда, видам выполняемых работ и более полно вскрыть потери РВ и резервы роста производительности труда.

При проектировании структуры ИБ и банка данных следует исходить из постановки задачи создания базы данных, которая отражала бы состояние и динамику объектов экономического анализа на промышленном предприятии и соответствовала бы информационным потребностям потенциальных пользователей. Критерием определения информационной потребности пользователей в аналитической информации по труду может служить лишь глубокий анализ задач, предусмотренных методикой. Следовательно, задачи анализа использования труда в типовой методике /3/, на наш взгляд, следует считать основой для разработки ИО автоматизированной системы анализа использования труда.

В результате инфологического анализа задач, предусмотренных типовой методикой, и запросов, предлагаемых пользователями, определились основные объекты предметной области анализа. Под последней рассматривается совокупность информационных объектов — структура предприятия или объединения вместе с контингентом работающих, а также трудовые показатели и индивидуальные данные об использовании и потерях РВ.

Именно количественные характеристики атрибутов (реквизитов), детализирующих представление об объектах, должны храниться в базе данных. Разработка логической структуры базы данных рассматривается как состоящая из двух важных проблем, соответствующих стадиям логического проектирования. Во-первых, это создание инфологической схемы базы данных, ориентированной на удовлетворение всех предварительно известных видов информационных запросов. Во-вторых, необходимость модифицировать схемы с целью рационализации структуры с точки зрения сокращения избыточности информации (сокращение дублирующих элементов схемы). Для построения базы, способной охватить предметные области задач методики анализа и различных запросов пользователей, необходимо интегрировать разнообразные представления объективной системы в одно непротиворечивое, в результате которого выделились общие массивы базы данных автоматизированной системы анализа использования труда:

- массив предприятия (данные о предприятии);

- массив подразделений (характеристики цехов);
- массив трудовых показателей;
- массив работающих;
- массив условий труда (данные о вредодействующих факторах, под влиянием которых работает рабочий);
- массив неявок (данные о мотивированных и немотивированных невыходах на работу по их причинам - заболеванием, отпускам, увольнениям, прогулам и прочим причинам, а также о внутрисменных потерях РВ);
- массив заболеваний;
- массив отпусков;
- массив прогулов и т.д.;
- массив о численности трудовых ресурсов;
- массив показателей использования РВ;
- массив временных периодов.

В результате анализа функциональных связей, имеющихся между массивами, подтвердилось мнение о том, что структуру базы данных можно изобразить в виде дерева, отражающего логическую структуру информации базы данных, т.е. единственную непосредственно важную для пользователя-аналитика (рис. I), и которое называется деревом базы данных. С помощью описания функциональных связей и изображения дерева базы данных осуществляется разработка инфологической схемы базы данных анализа использования труда.

В качестве программного аппарата системы анализа использования труда нами выбрана система управления базами данных (СУБД) ИНЭС. Базируясь на составе объектов и атрибутов разработанной интегрированной базы данных, удалось выявить, что база дает возможность существенно расширить круг решаемых задач, увеличить объем аналитической информации и обеспечить пользователей более глубокой информацией, нежели предусматривается типовой методикой.

Основная часть аналитической информации получается в ходе логического преобразования базовой информации с помощью традиционных способов аналитической обработки - сравнения, элиминирования, группировки, детализации и т.д., а также в результате последующей обработки по определенным расчетным формулам.

Однако общие закономерности формирования хозяйственных результатов под влиянием различных факторов имеют сложный характер, поэтому не все связи между показателями выявляются в традиционных аналитических таблицах. Данные связи имеют

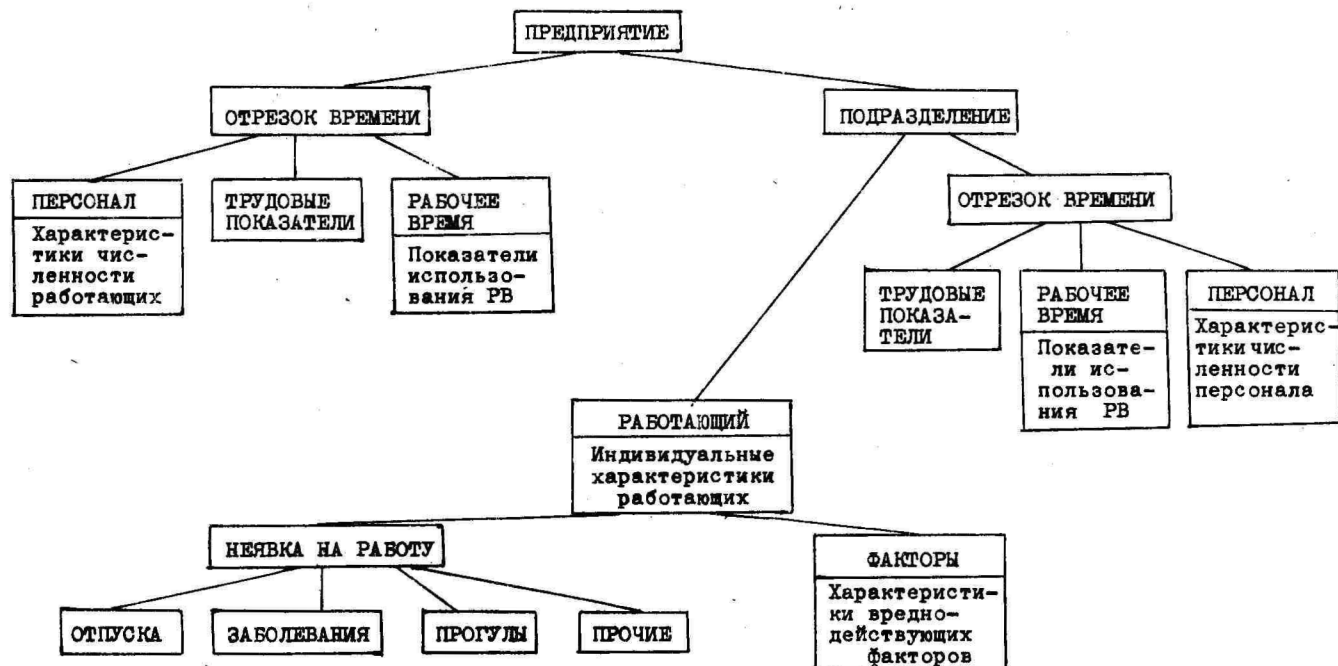


Рис. 1. Логическая структура базы данных анализа использования труда.

часто стохастический характер, для их исследования необходимо использовать методы многомерного статистического анализа.

Исследование системности использования базовой информации выявило, что аналитическая информация, получаемая в результате решения задач с помощью традиционных методов аналитической обработки данных, является, с одной стороны, результативной информацией, которая передается непосредственно пользователям - отделу труда и заработной платы, отделу кадров, отделу техники безопасности и др., - а с другой - промежуточной и используется для последующего углубленного математико-статистического анализа.

Эффективное применение экономико-математических методов в рамках интегрированной системы обработки информации основывается на определенных предпосылках. Во-первых, необходимо наличие пакета прикладных программ (ППП), куда включены применяемые математические методы, во-вторых, необходимо функционирование базы данных и, в-третьих, база данных поддерживается СУБД, которая имеет средства для формирования исходной информации для математических методов. Поэтому целесообразно формировать специальные массивы для математико-статистического анализа в рамках банка данных анализа использования труда, из которых можно выбирать конкретные показатели для ввода в ППП статистической обработки информации. Например, с помощью системы запросов СУБД ИНЭС возможно формировать специально оформленные файлы, которые соответствуют требованиям ППП, и вводить их в систему статистической обработки данных.

Таким образом, в автоматизированной системе анализа использования труда аналитическая информация формируется в результате применения разных методов и способов аналитической обработки информации - как традиционных, так и экономико-математических. При этом многие показатели, получаемые в результате применения традиционных методов, являются исходными для системы математико-статистического анализа. В этом выражается системность формирования аналитической информации в автоматизированной системе аналитической обработки информации.

Следовательно, разработанная база данных автоматизированной системы анализа использования труда является основой для решения следующих комплексов задач:

- аналитические задачи, предусмотренные типовой методикой /3/ по анализу использования труда;

- задачи анализа использования труда в соответствии с методикой комплексного внутрихозяйственного экономического анализа деятельности производственного объединения /4/;

- задачи углубленного анализа использования труда и рабочего времени, в частности, анализа временной нетрудоспособности работающих;

- задачи математико-статистического анализа использования труда.

#### Литература

1. Аксененко А.Ф., Пантелеев В.Д. Информационное обеспечение комплексного экономического анализа в АСУП // Бухгалтерский учет. - 1984. - № 2. - С. 17-20.
2. Либерман В.Б. Автоматизированная система обработки экономической информации на предприятиях. - М.: Экономика, 1981. - 184 с.
3. Методика экономического анализа деятельности производственного объединения: Практическое руководство / Под ред. А.Н. Бужинского, А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 1982. - 229 с.
4. Методика внутрихозяйственного экономического анализа деятельности производственного объединения / Под ред. А. Д. Шеремета, А.Н. Бужинского. - М.: Изд-во Моск. ун-та. 1980. - 334 с.

**МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ОБЩЕНИЕ:  
ПОИСК ОПТИМАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР**

И.И. Большакова, Э.Г. Кочетов

Одним из важнейших моментов исследования современной внешней сферы выступает необходимость глубокого осмысления диалектического взаимодействия изменения товара и эволюции тождественных ей организационно-экономических структур субъектов мирохозяйственного общения, ибо объективные закономерности, присущие развитию товарных форм, не могут не подталкивать субъектов мирохозяйственного общения к поиску и обеспечению соответствующих, адекватных им организационно-экономических структур и методов работы на мировом рынке в целях обеспечения максимального эффекта.

Рассматривая эволюцию участников международного хозяйственного общения, следует отметить, что этот процесс отличается большой сложностью и многомерностью. Эволюция находит свое преломление одновременно в трех взаимосвязанных аспектах. Во-первых, она обнаруживается в преобразовании присущих им организационно-экономических структур. Анализ эволюции организационных структур, посредством которой осуществляют свою деятельность субъекты мирохозяйственного общения, приобретает особый интерес, поскольку организационные структуры, характерные для сложных форм современного монополистического капитала, не исследованы в советской экономической литературе.<sup>+</sup> Во-вторых, эта эволюция ведет к углублению общественного характера капиталистического производства и росту его интернационального обобществления. И, в-третьих, что наиболее важно, эволюция субъекта международного общения органически связана со сдвигами в самой структуре разделения труда в международной сфере, возникновением новых его моделей и форм.

---

<sup>+</sup> Отдельные стороны (аспекты) развития организационной структуры монополистических объединений рассмотрены в монографии Е.И. Рузавиной, Н.Ф. Шеховцевой "Организационные структуры совокупной рабочей силы", изд. Московского университета. М., 1986 г. Однако, в этой интересной работе не затрагиваются вопросы эволюции организационно-экономических структур монополистических объединений под воздействием углубляющейся интернационализации производства, усложняющейся внешнеэкономической деятельности современных корпораций, в силу чего ряд важных особенностей этого процесса не получил отражения в вышеуказанной монографии.

Даже самый беглый взгляд на процессы, происходящие в мирохозяйственной сфере, позволяет воссоздать мозаичную картину в отношении состава его участников.

Обобщающий подход ко всей массе разнообразнейших по своему характеру участников мирохозяйственного общения обуславливает необходимость сгруппировать их на основе такого критерия, который позволил бы, с одной стороны, ответить на вопрос, почему те или иные организационные структуры, которыми представлены субъекты международного общения, зарождаются, разбухают, а потом размываются и исчезают, а даже сравнительно простые организационные структуры других участников международного хозяйственного общения проявляют удивительную живучесть.

В то же время этот критерий призван выступить в качестве наиболее осязаемого носителя изменений в разделении труда в международной сфере и, более того, в самом мировом товарном производстве. Таким критерием, через который, по мнению авторов, необходимо преломить весь огромный набор, целый рой участников мирового общения, выступает критерий, включающий в себя два взаимосвязанных момента. Во-первых, разновидность товара, с которым участники международного товарного общения выступают на мировом рынке. Дело в том, что диверсификация товара неизбежно ведет к диверсификации принимаемых решений. Реализация однородной товарной массы, состоящей из единичных товаров, связана с монотонными решениями. Причем в процессе дальнейшего развития массового производства и сбыта товаров эти решения достаточно спрессованны и постоянны.

В этом случае процесс управления фирмой по сути дела предстает как тиражирование однородных решений, весьма легко поддающихся компьютеризации.

По мере развития форм товара, восхождения ко все более сложным его разновидностям существенно возрастает роль координационно-регулирующего центра монополистического объединения, возникает необходимость тиражирования уже не отдельных решений, а целой огромной гаммы разнообразных решений. Усложнение принимаемых решений при разработке и осуществлении "товар-программы" приводит к выделению высшего эшелона управления. Входящие в его состав специалисты сосредоточены в основном на решении стратегических задач перспективного развития деятельности корпорации, на макроэкономическом анализе в выбранной сфере деятельности. Здесь

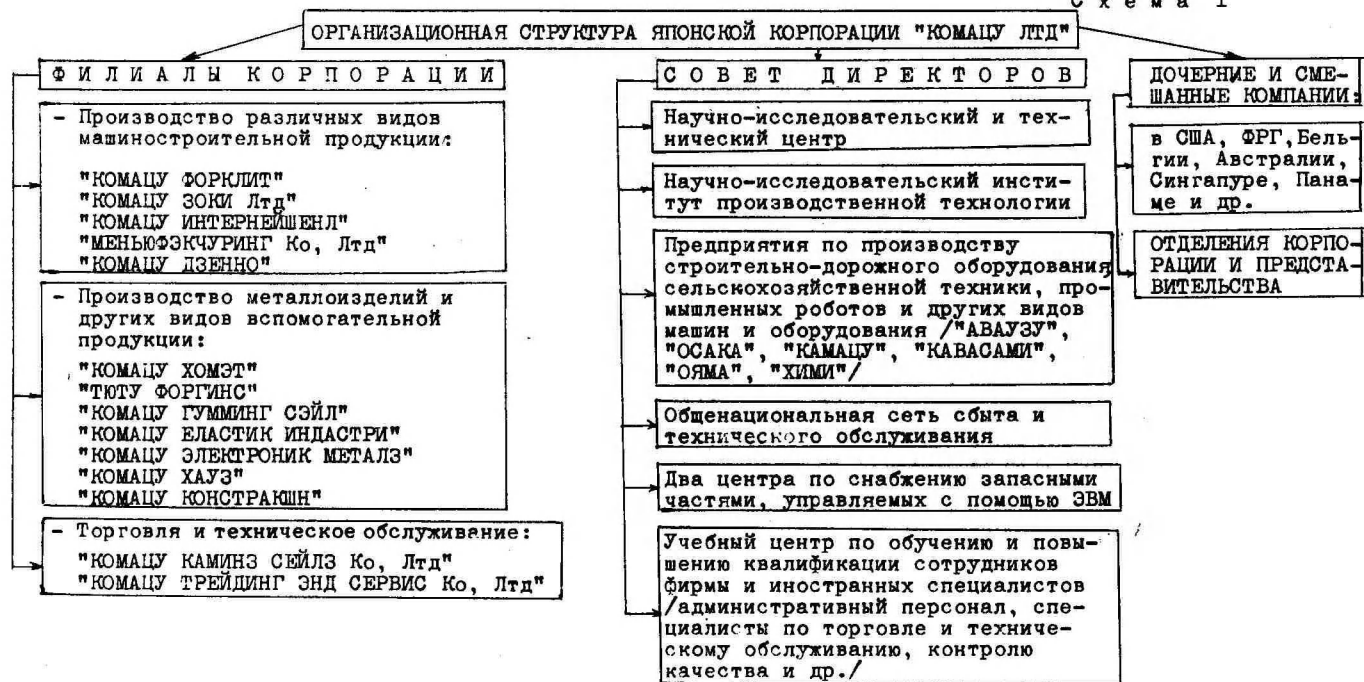
не могут позволить себе роскоши заниматься текущими вопросами, ибо неумолимые законы капиталистической конкуренции предопределяют неизбежность разорения корпораций, ибо сегодня можно считать умирающей ту фирму, которая не знает объема своих прибылей через десять лет.

Этим в значительной мере определяется резкое усложнение организационных структур, разрастание которых нередко происходит значительно быстрее, чем увеличение объема реализуемой товарной массы. На этом уровне организация управления в значительной своей части становится возможной лишь с учетом применения нового поколения электронной техники, обладающей логическим элементом.

Во-вторых, другой стороной двуединого критерия выступает качественная окраска эффекта, реализуемого участником мирового хозяйственного общения. Сама организационная структура участников обмена достраивается в зависимости от устойчивости и долговременности эффекта, реализуемого в процессе осуществления внешнеэкономических операций. При этом организационная структура участников мирохозяйственного общения дополняется такими необходимыми функционально-организационными подразделениями, которые в дальнейшем создают возможность поддерживать на высоком уровне конкурентоспособность реализуемых разновидностей товаров, эксплуатацию и нормальное функционирование проданных объектов, иными словами, будут способствовать мультиплицированию эффекта. Достройка организационной структуры идет по многим направлениям.

Исходя из вышеназванного критерия рассмотрим эволюцию организационных структур субъектов товарного обращения. При этом в первую очередь логично разместить и сгруппировать субъекты мирохозяйственного общения адекватно градации товара, а изменение организационных структур рассматривать эквидистантно эволюции товарных форм.

На производстве и реализации единичного товара специализируются как гигантские, так и сравнительно небольшие фирмы. При этом все они имеют относительно однородную организационно-экономическую структуру. Ее ведущими функциональными подразделениями выступают: отдел, занимающийся НИОКР; производственный отдел; отдел, занимающийся сбытом, связанный с диллерской сетью; сервисная служба. Весьма типичной для этой разновидности субъекта международного обращения является организационная структура компании "Комацу" (Япония), "Катерпиллер" (США) и др. (см. схему I).



Составлено по данным: **Comatsu Ltd Annual Report 1984, Tokyo, 1984, pp. 4-5, 8-11, 30-33; Who owns whom. Australia and Far East, 1984, London, 1984, p. 244.**

Различия рассматриваемых структур порождены и обусловлены лишь неодинаковыми потенциалом и масштабами их деятельности. Однородность производимых и реализуемых товаров неизбежно порождает однотипность организационных структур и идентичность по своему характеру и содержанию реализуемого эффекта. В том случае, если фирма не отойдет от своей ранее определившейся принципиальной стратегии в отношении производимой и реализуемой разновидности товара и, сломав сложившуюся структуру, не перейдет к новой, она лишена возможности получать другие разновидности эффекта.

Субъекты обихения с данной организационно-экономической структурой могут уходить от сложившегося направления своей деятельности посредством создания целой гаммы, группы, серий однородных товаров, однако лишь в пределах строго определенной номенклатуры. Это дает дополнительный эффект, поскольку является шагом вперед в сторону модификации товара. Однако сфера деятельности корпораций не меняется. Вместе с тем сдвиги в характере товара неизбежно повлекло за собой формирование новых организационно-экономических структур. Возникают объединения, которые в условиях конкуренции оказываются в состоянии "перезарить" разнообразие по своему характеру товары и придать им единую функциональную направленность, а именно объединить, закольцевать их в "товар-группу", в комплектные поставки. Поскольку справиться с этим может далеко не каждый субъект мирового хозяйственного обихения, на ранней стадии новые организационные структуры, адекватные второй разновидности товара - "товар-группа", зарождались на основе поглощения фирм с организационной структурой, приспособленной для производства и реализации единичных товаров. Поэтому, по сути дела, нередко организационно-функциональная структура монополистических объединений, связанных с комплектными поставками, представляется как своего рода братская могила ранее поглощенных структур, останки которых в той или иной мере сохраняются в различных сферах деятельности новых образований.

Усложнение и дополнение организационных структур происходит по следующим направлениям. Во-первых, формируются подразделения, связанные с отбором новейших технологических разработок в различных взаимосвязанных отраслях. Далее, неизбежно возникают подразделения, организующие поиск наиболее подходящих субпоставщиков и устанавливающих с ними соответствующие связи в целях своевременной комплектации от-

ромной товарной массы. И, в-третьих, организационная структура пополняется еще одним элементом, который предопределяет возможность получения своеобразного дополнительного эффекта, особой разновидности монопольной прибыли. Это — структурные подразделения и дополнительный штат сотрудников, обеспечивающие обучение и подготовку специалистов, связанных с монтажом комплектного оборудования и его последующей эксплуатацией, а также с организацией послепродажного сервиса.

Дальнейшая эволюция объекта мирового хозяйственного общения, зарождение новой разновидности товара — "товар — предприятия" — потребовало внесения существенных изменений в организационную структуру субъектов общения. Попытки монополистических объединений отойти от свойственной им разновидности товара и установившихся соответствующих этой разновидности товара форм реализации эффекта и перейти на более высокую ступень, связанную с реализацией "товар — предприятия" на мировом рынке, обрекли на гибель большое количество фирм, ибо далеко не каждая фирма способна нарастить и соответствующим образом видоизменить свою организационную структуру.

Причем следует особо подчеркнуть, что во многих случаях даже наличие крупного научно-технического потенциала и финансовая мощь фирмы не являются определяющим фактором. На первый план выступает гибкое изменение в самом характере экономического мышления ведущих управляющих монополистических объединений, своевременное введение принципиально новых систем управления, позволяющих эффективно осуществлять координационно-регулирующую деятельность применительно к новой разновидности товара и гораздо большей протяженности во времени процесса его реализации.

Привнесение новых элементов в организационную структуру монополистических объединений при переходе к реализации "товар — предприятий" обусловлено тем, что сооружение и оснащение оборудованием крупных объектов предполагает органическое объединение, сочетание значительных ресурсов и средств в форме огромной товарно-вещественной массы, ресурсов рабочей силы различного профессионально-квалификационного состава, а также мобилизации значительных финансовых активов, поскольку при реализации данной разновидности товара резко возрастает значение и роль кредитных отношений.

Это приводит к выделению объединений с организационной

структурой, позволяющей мобилизовать и объединить сотни и тысячи субпоставщиков, многие из которых являются не менее, а более мощными в финансовом отношении, но которые по характеру своей организационной структуры находятся на более низком уровне. Это предполагает появление на мировой арене участников общения с соответствующей структурой.

Далее, такого рода монополистические объединения должны иметь в своем составе структурные подразделения, которые дадут возможность глубоко внедряться в мировой рынок рабочей силы, мобильно задействуя разнообразные ее категории, необходимые для того, чтобы привести в движение всю огромную товарно-вещественную массу.

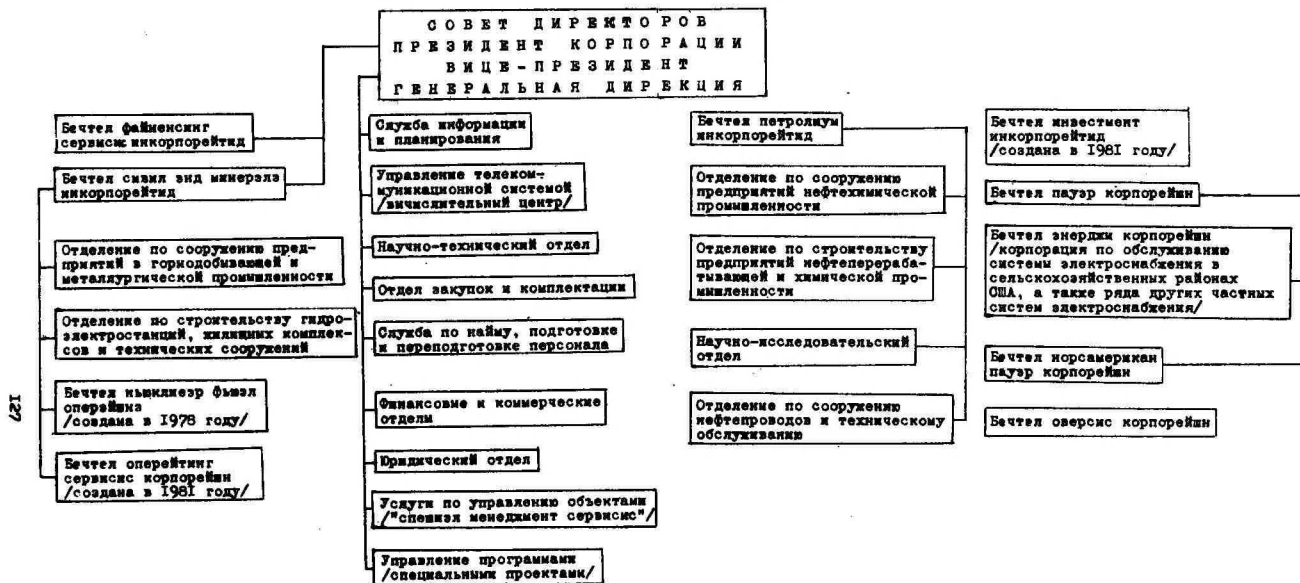
Поскольку реализация новой разновидности товара невозможна без предоставления значительных кредитов, в орбиту влияния такого рода монополистических объединений попадают и, как правило, органически вписываются и тесно взаимодействуют с ними кредитно-финансовые учреждения.

Кроме того, сама природа рассматриваемой разновидности товара предполагает формирование мощных структурных подразделений, занимающихся инжиниринговой и строительной деятельностью. В связи со сложностью и огромной спецификой функций, выполняемых монополистическими объединениями при реализации "товар - предприятия", многие крупные промышленные объединения прибегают к услугам специализированных инжиниринго-строительных подразделений или специально создают крупные инжиниринговые фирмы, находящиеся под их контролем. Так, например, ведущие промышленные концерны Франции "Сосьете насьональ", "Омнирекс", "Пешине Южин Кольман" и другие образовали крупнейшую инжиниринговую фирму Франции "Текнип", которая ориентирована на обеспечение экспортной экспансии этих промышленных гигантов /1/.

Об особенностях достраивания организационно-экономической структуры, характерной для монополистических объединений, связанных с реализацией "товар - объектов", можно судить на основе развития организационной структуры крупнейшего в капиталистическом мире американского инжиниринго-строительного концерна "Бечтел групп" (см. схему 2).

Под влиянием усложнения функций и диверсификации сфер деятельности "Бечтел групп инкорпорейтид", а также по мере того как она приобретает все более рельефно выраженный интернациональный (глобальный) характер, существенные изменения претерпевает ее организационная структура. Причем зво-

## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА "БЕЧЕЛ ГРУПП ИНКОРПОРЕЙТИД"



эволюция организационной структуры происходит по двум органически взаимосвязанным направлениям. Первое – разрастание ее "вширь" вслед за усилившимся в последние десятилетия проникновением "Бечтел" во все новые сферы деятельности, стягиванием в орбиту ее экспансионистских устремлений все более широкого круга регионов и стран мира. Этот аспект эволюции организованной структуры находит свое отражение в том, что в русле основных направлений деятельности "Бечтел" отпочковываются все новые звенья в соответствии с территориально-производственным принципом.

Другой аспект эволюции организационной структуры "Бечтел" связан с ее эволюцией "вглубь", проявляющейся в перестройке и совершенствовании деятельности функциональных отделов, непосредственно подчиненных генеральной дирекции и обслуживающих все подразделения и компании, связанные непосредственно с оперативной деятельностью.

Характерная черта эволюции организационных структур – участие банковских и других кредитно-финансовых учреждений.

В условиях ожесточенной конкурентной борьбы в последнее десятилетие монополистические корпорации, участвующие в реализации "товар – объекта", стремятся диверсифицировать свою деятельность и одновременно укрепить свои финансовые позиции. Это приводит к формированию новых разновидностей монополистических объединений – производственно-коммерческих агломераций (ПКА), которые оказались в состоянии в сжатые сроки пропустить огромную массу услуг и товаров с участием транспортных, страховых компаний, кредитных учреждений и др. /2/.

Что касается последней, высшей градации в развитии объекта мирохозяйственных связей – "товар – программы", то естественно, что в их реализации в первую очередь участвуют уже сложившиеся промышленно-коммерческие агломерации, отработавшие свои приемы при реализации "товар – предприятия". Однако сам характер новой разновидности товара неумолимо диктует привнесение в организационно-экономическую структуру, формирующуюся для реализации программ, новых элементов. Происходит дальнейшее наращивание, дотраивание организационных структур ПКА.

К такого рода новым элементам следует отнести следующие. Во-первых, как правило, создается особый орган (институт), который получает свой статус на основе подписания межправительственного соглашения, если в реализации про-

граммы участвуют несколько государств, или же на основе соглашения с правительством принимающей стороны. Однако в дальнейшем такого рода орган функционирует преимущественно на частной основе, осуществляя управление всей программой. Нередки случаи, когда роль такого рода координационно-регулирующего центра выполняет одна из крупнейших западных инжинирингово-строительных компаний.

Второй элемент, достраивающий организационную структуру ПКА, также привносится, как правило, принимающей стороной. Для того чтобы захватить часть программы, при активном содействии государства принимающей стороной создаются смешанные компании с участием национальных фирм, которые выступают органической составляющей новых организационных структур.

Третья особенность организационных структур, адекватных данной разновидности товара, связана с тем, что во многих случаях крупные банковские консорциумы берут на себя ведущую роль в финансировании и реализации программы и выступают решающим звеном во вновь формирующихся структурах.

Кроме того, поскольку многие программы имеют военно-политическую направленность, организационные структуры достраиваются за счет различного рода военно-политических и административных организаций.

Эволюция организационно-экономической структуры субъектов международного товарного обращения отражает развитие противоречия, имманентно присущего внешнеэкономической деятельности участников мирового хозяйственного общения между стремлением обеспечить максимальный эффект от участия в мирохозяйственном общении и прежде всего посредством перехода ко все новым более сложным разновидностям товара, с одной стороны, и, с другой — неприспособленностью, ограниченными возможностями использования в этих целях сложившихся организационно-экономических структур субъектов мирохозяйственного общения, соответствующих низким градациям товара.

На мировом товарном рынке постоянно происходит отбор участников мирохозяйственного общения, которым удается своевременно приспособить, нарастить свою организационную структуру применительно к новым разновидностям товара.

Изменение формы, разновидности товара, переход от одной его градации к другой выступает одновременно причиной и следствием изменений в организационной структуре компаний. На переходных этапах от одной разновидности к другой, происходит неизбежная для такого перехода подготовка и вносятся

соответствующие изменения в организационную структуру, которая по степени своей развитости должна быть подготовленной к восприятию новых форм товара. Особенно ярко этот процесс проявляется при переходе к реализации такого вида товара, как "товар-программа", потребовавшего существенной перестройки в первую очередь функциональных подразделений компании.

Новые тенденции в мировом хозяйственном общении отражают глубокие сдвиги в процессе взаимодействия национальных производственных комплексов на макро- и микроуровнях экономических отношений. При этом нельзя не заметить органически связанную с этими тенденциями дифференциацию и развитие новых специфических черт, характеризующих побудительные мотивы участия в мирохозяйственной сфере как отдельных субъектов, так и целых национальных организмов, а вместе с тем и существенную модификацию содержания и составляющих реализуемого ими эффекта.

Необходимо отметить, что уже сам выход в мирохозяйственную сферу закладывает первооснову реализации стабильного эффекта. Одна из важнейших его составляющих выступает как отдача от участия в международном разделении труда с учетом специфических особенностей мирохозяйственной сферы. Важнейшие его компоненты обеспечиваются за счет разницы в курсах валют, различий в процентных ставках по кредитам, межстрановых различий в уровнях заработной платы рабочих различной квалификации и др. Погоня за "твердой валютой", носителем которой в различные периоды выступают те или иные национальные валюты в сочетании с варьированием учетными ставками получаемых и предоставляемых кредитов составляет важнейший компонент эффекта, реализуемого в сфере международного товарного обращения.

В то же время максимизация эффекта в значительной мере зависит от характера и направленности включения в международное разделение труда, а на поверхности международного товарного обращения такого рода компоненты эффекта преломляются через то или иное сочетание разнородности товара и соответствующей ему организационной структуры. При этом очевидно, что удержаться и остаться на международном рынке возможно лишь при проведении комплекса мероприятий, направленных на гибкое изменение самого товара, с одной стороны, и обеспечение соответствующей этому товару организационно-экономической структуры — с другой.

В существующих условиях участники мирового хозяйствен-

ного общения располагают возможностью учитывать особенности и специфику отдельных секторов мирового рынка, степень развитости экономической инфраструктуры и финансовые возможности будущих партнеров. Обеспечение максимального долгосрочного устойчивого эффекта зависит от того, насколько на этой основе им удастся своевременно и мобильно обеспечить подбор соответствующих составляющих, выбор необходимой разновидности товара и гибко перестроить организационную структуру, придав ей такой характер, который и дает возможность обеспечить устойчивый и долговременный эффект от реализации данной разновидности товара. Какой именно?

В современных условиях направленность торговли единичными товарами существенно видоизменяется. Конъюнктура на рынках такого рода товаров оживляется и поддерживается путем искусственного укорачивания цикла жизни товаров ("искусственное моральное старение"), непрерывным обновлением и повышением технического уровня реализуемых образцов, выходом на рынок с уникальными товарами, что дает возможность получать долговременный относительно устойчивый эффект даже при значительном сокращении объема реализуемых товаров.

Принципиально новые составляющие эффекта несет в себе реализация товаров группового ассортимента.

Фирмы, проводя изощреннейшую ассортиментную политику и выбрасывая на мировой рынок гаммы товаров однородного ассортимента, получают "ассортиментную" сверхприбыль прежде всего за счет импульсивного расширения продажи пользующихся наибольшим спросом товаров, входящих в эту гамму.

Необходимо при этом отметить, что почву для извлечения ассортиментной сверхприбыли, являющейся результатом изощренной ассортиментной политики, создает лишь мировой рынок с характерной для него широчайшей дифференциацией спроса и предложения.

На более высокой стадии включения в мирохозяйственную сферу при реализации "товар - предприятия" возникновение дополнительной сверхприбыли связано с "эффектом бумеранга". Сооружение крупных объектов производственного и непроизводственного назначения сопровождается, как правило, последующей продажей различного рода материалов, комплектующих узлов, запасных частей и предоставлением услуг. Особенно больших масштабов такого рода операции достигают при реализации "товар - предприятия" в освободившихся странах, в силу того что они имеют недостаточно высокий уровень подготовки

инженерно-технического персонала и неразвитую экономическую инфраструктуру. Как показывают проведенные специальные исследования, высокая степень развитости различных компонентов инфраструктуры приобретает особо важное значение при сооружении в освободившихся странах предприятий в таких отраслях, как энергетика, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность. Важнейшими ее элементами при этом выступают организация энергоснабжения строящихся объектов, подведение подъездных путей, организация подготовки национальных кадров /3/.

Оказание услуг по наращиванию инфраструктур дает возможность получить дополнительную сверхприбыль. Таким образом, при реализации рассматриваемой разновидности товара (продаже объектов "под ключ") происходит вживание своего рода насоса в чужеродную экономическую среду, которая является почвой, ведущей к мультипликации реализуемого эффекта.

"Товар-программа" по своему содержанию выходит далеко за рамки сложившихся представлений о товаре и является такой разновидностью объекта купли и продажи, за которой тщательно скрываются и маскируются разнообразные вождения "продавцов" и "покупателей". При осуществлении сделок, связанных с реализацией "товар-программы", во многих случаях сталкиваются не только экономические, но и политические интересы участвующих в ней сторон. Причем столкновение интересов во многих случаях приобретает чрезвычайно острый характер, середины здесь нет, поскольку "покупатели" при реализации такого рода сделок поставили на карту существование целых отраслей национальной экономики, надеясь получить возможность обеспечить себе долговременный эффект посредством скачкообразного приобщения к новейшим научно-техническим достижениям, прорыва в наиболее передовые наукоемкие отрасли производства. "Продавцы" же, в свою очередь, ориентируются отнюдь не на получение эффекта от разовой сделки, но стремятся подчинить своему влиянию развитие целых отраслей и секторов национальной экономики, хотя при этом подчас и рискуют потерять огромные средства, вложенные в создание этих отраслей, при изменении политической ситуации и смене социально-экономической ориентации страны, где реализуется "товар-программа".

"Товар-программа" приобретает во многих случаях характер военно-политической сделки, скрытой за экономической

оболочкой. Не случайно регионы, где получили распространение "товар-программы", нередко относятся к наиболее взрывоопасным районам мира. Важнейшей составляющей извлекаемого "продавцами" эффекта выступает плата за предоставляемые услуги, характер которых резко усложняется. Особое место среди этих услуг занимают "услуги по управлению программой", вбирающие в себя разнообразнейший комплекс мероприятий по регулированию и согласованию деятельности участвующих в реализации программы государственных организаций, финансово-кредитных учреждений и промышленных корпораций. Важным новым компонентом получаемого эффекта выступает плата за научно-технические нововведения, воплощенные в создаваемых в рамках программ производственных и технологических системах, как правило, значительно превосходящих существующий технический уровень в соответствующих областях науки и техники.

В силу этого фирма, проникая в эту сферу деятельности, выносится на такой широкий поток мирохозяйственного обмена, что выжать, вытеснить ее из этой сделки практически невозможно, поскольку за ней стоят уже не просто частные фирмы, но участвующие в этой сделке национальные государства.

Несомненный интерес представляет рассмотрение вопроса о том, как обеспечивается эффект от участия в международном разделении труда не только на микроуровне - на уровне отдельных частных субъектов международного хозяйственного обмена, но и на макроуровне, т.е. на уровне национальных хозяйственных комплексов и региональных интеграционных группировок государств.

При этом в современных условиях, когда происходят существенные сдвиги во всей системе мирохозяйственных связей, для ряда промышленно развитых и особенно развивающихся государств участие в разделении труда в международной сфере таит в себе не только возможность обеспечить положительный эффект, но может привести к таким структурным перекосам, возместить и скомпенсировать которые возможно лишь посредством мобилизации внутренних национальных ресурсов, отсасываемых из других отраслей экономики, нередко активно участвующих в формировании экспортного потенциала страны.

В этой связи обеспечение максимального эффекта от включения в международное разделение труда национальных хозяйственных организмов и региональных интеграционных групп

пировок государств со всей остротой ставит на повестку дня вопрос о чрезвычайно дифференцированном отборе отраслей, которые, с одной стороны, с учетом сдвигов, происходящих в мирохозяйственной сфере, имеют возможность для активного включения в международное разделение труда по линии экспорта своей продукции, а с другой — обладают достаточно развитой инфраструктурой, которая способна в короткие сроки обеспечить необходимую отдачу от импортируемых для развития этих отраслей на современном техническом уровне машин и оборудования, комплектующих изделий, сырья и др.

Причем при прорыве в сфере международного обращения возникает сложная дилемма. С одной стороны, избранный круг отраслей должен подбегнуться полному перевооружению, реконструкции, ибо сохранение несовместимых, неадекватных звеньев в единой технологической цепи существенно ограничивает саму возможность выхода в мирохозяйственную сферу. Более того, частичное оснащение этих отраслей импортной технологией, машинами и оборудованием вероятнее всего может привести к замораживанию огромных ресурсов из-за длительных сроков окупаемости закупленного оборудования в силу затрудненности экспорта производимой ими продукции.

А с другой стороны, во многих случаях при закупках импортного оборудования для переоснащения всего технологического процесса в связи с большим размером валютных затрат на эти цели их также не удастся возместить в соответствующие сроки поставками производимой в этих отраслях и предназначенной на экспорт продукции. Другими словами, возникает ситуация, когда отрасли для полного переоснащения которых закуплено импортное оборудование, как бы "не успевают" возместить валютные затраты поставками экспортной продукции.

Необходимо подчеркнуть, что мировой рынок с его стихийным механизмом конкуренции не способен выступить регулятором этого процесса. Посредством рыночного механизма до известной степени удастся сдмпфировать структурные перекося, возникающие при обращении единичных товаров или товаров группового ассортимента, так как в этом случае имеет место огромная повторяемость сделок, субъектами международного обращения выступает множество участников из различных отраслей экономики. В этом случае удастся сдмпфировать процесс зарождающейся структурной деформации, связанный с относительно быстрым переоснащением импортным оборудованием, переориентацией на импортное сырье и материалы отраслей,

теряющих или так и не приобретших возможности выхода на мировой рынок, хотя и предназначенных для активного включения в международное разделение труда на основе расширения экспорта своей продукции.

В то же время такие разновидности товара, как поставки комплектного оборудования, осуществляемые в особо больших масштабах, а тем более такие товары, как "товар-объект" и "товар-программа", которые формируют тенденцию развития целых отраслей, могут внести гораздо более ощутимую деформацию в развитие национальных хозяйственных комплексов. Вот почему государство призвано взять на себя функцию соизмерять, уравнивать структурные перекосы в сопряженных взаимосвязанных отраслях, порождающие трудности в урегулировании платежных балансов отдельных стран. При этом государство начинает частично выполнять функции мирового рынка.

Большую роль в повышении сбалансированности и преодолении структурных перекосов играет региональная экономическая интеграция.

Интеграция несет в себе большой положительный эффект, получаемый от рациональной специализации отраслей и оптимизации структуры всего формирующегося интеграционного комплекса стран и реализации общего совокупного эффекта при экспорте продукции группы сопряженных отраслей на рынках третьих стран. Вот почему производственная специализация должна дополняться прямыми совместными усилиями интегрирующихся стран в области выхода готовой продукции, созданной на основе внутриотраслевой и межотраслевой научно-производственной кооперации, на мировой рынок.

В процессе интеграции в рамках региональной общности государств межгосударственная специализация, более четкое выявление и формирование экспортного профиля каждого участника интеграционного процесса должны быть дополнены совместными усилиями по реализации производственного конечного продукта, в частности на основе кооперации, на мировом рынке с последующим распределением эффекта пропорционально вкладу каждого из участников.

Х Х Х

Включение советской экономики в международное разделение труда на всех уровнях (народнохозяйственном, отраслевом и на уровне предприятий) должно иметь свои четко обрисован-

ные экономические механизмы. Элементы такого механизма зреют в недрах мирохозяйственной сферы. Своевременный учет их в практической деятельности всех причастных к внешнеэкономической деятельности институтов должен лечь в основу функционирования зарождающегося современного внешнеэкономического комплекса нашей страны.

### Литература

1. Буглай В.Б., Ливенев Н.Н., Сидоров В.Ф. Международные экономические отношения развитых капиталистических стран. - М., 1985. - С. 29.
2. Большакова И., Кочетов Э. Транснациональные концерны и международное разделение труда // Две системы мирового хозяйства: антагонистическое единство. - М., 1983. - С. 99-115.
3. Snickars F., Lohansson B., Lokshmaun I.R. // *Economic faces of the building sector*. University of Umeo, Sweden, 1985. - P. 37-39.

**О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН-ЧЛЕНОВ СЭВ  
В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ**

В.И. Кринал

Перевод советской экономики на путь интенсификации полагает повышение эффективности использования всех факторов экономического роста. Одним из них в современных условиях являются внешнеэкономические связи. Поэтому в качестве одной из важнейших приоритетных задач в документах XXVII съезда КПСС, последующих постановлений партии и правительства называется усиление сотрудничества с другими странами, особенно с социалистическими государствами. Активное участие в международном социалистическом разделении труда становится необходимой предпосылкой эффективного и сбалансированного развития экономики СССР, ускорения научно-технического прогресса. И это не только по Советскому Союзу.

Поэтому, начиная с 70-х годов, внешняя торговля социалистических стран развивалась наиболее динамично. Например, за 1970-1983 гг. объем производственного национального дохода возрос в Болгарии в 2,21 раза, промышленного производства - в 2,34, а внешнеторгового оборота - в 5,3 раза; в Венгрии - соответственно в 1,65, 1,71 и 5,24 раза /1, 62/. Рост показывает и следующая таблица.

Таблица I

**Объем внешней торговли**

(в ценах соответствующих лет; миллионов рублей) /2, 301/

Страна	1981	1982	1983	1984	1985
I	2	3	4	5	6
Болгария	15245	16812	18295	19869	21389
Венгрия	22672	24750	28204	30691	30876
ГДР	28464	31073	34352	37238	38585
Куба	8404	9418	10581	11433	12570
МНР	786	906	1031	1107	1196
Польша	21724	21647	23736	26695	28660
Румыния	16800	14442	14114	15957	16350
СССР	109739	119576	127480	139759	141566
ЧССР	21746	23722	25856	28496	30017

На взаимную торговлю приходится 59,2% внешнеторгового оборота стран-членов СЭВ. Для сравнения укажем, что доля стран Общего рынка по этому показателю составляет 52,8% /3, 2 /. В настоящее время 18% совокупного национального дохода стран-членов СЭВ реализуется через взаимные поставки товаров и услуг /1, 62/.

В 1985 году внешнеторговый оборот между этими странами в текущих ценах в целом составил 323,3 млрд. руб., или возрос по сравнению с 1980 г. на 43,7%.<sup>+</sup> За 1981-1985 гг. экспорт увеличился с 112,5 млрд. до 163,8 млрд. руб., или 45,7%, а импорт - с 112,5 млрд. до 159,5 млрд. руб., или на 41,7% /4, 98/.

При этом надо отметить, что внешняя торговля стран-членов СЭВ развивалась более динамично по сравнению как с мировой торговлей в целом, так и с торговлей развитых капиталистических держав. Так, среднегодовые темпы роста экспорта (в текущих ценах) в 1981-1985 гг. составили для стран-членов СЭВ 7,8%, мирового экспорта - 4,4%, развитых капиталистических стран - 5,5%. Импорт стран-членов СЭВ за этот период в среднем за год вырос на 7,2%, в то время как мировой - на 5,1%, развитых капиталистических стран - на 4,6% /4, 98/.

Однако со второй половины 70-х годов международные экономические и политические отношения значительно ухудшились. Два "взрыва" цен на нефть, рост цен на сырье и основные материалы существенно изменили пропорции цен на мировом рынке и принесли ущерб странам-членам СЭВ, импортирующим энергоносители, сырье и основные материалы. Возросли трудности стран-членов СЭВ в реализации их экспорта.

Кроме того, различные формы бойкота со стороны правящих кругов США и некоторых их союзников повлияли на торговлю с развитыми капиталистическими странами: снизились темпы роста как стоимости, так и физического объема товарооборота. В результате доля этой группы государств в общем обороте стран-членов СЭВ постоянно сокращалась - с 30,5% в 1980 г. до 24,2% в 1985 г. /4, 99/.

Основными торговыми партнерами стран социалистического содружества среди развитых капиталистических держав были государства Западной Европы. Из них самыми крупными - ФРГ, Италия, Франция, Австрия и Финляндия. На долю стран ЕЭС приходилось более 50% внешнеторгового оборота с развитыми капи-

---

<sup>+</sup> Пересчет в рублях по официальным курсам соответствующих лет.

талистическими странами, на долю ЕАСТ - около 23% /4, 99/. Особенно успешно внешняя торговля развивалась с Финляндией, оборот с которой увеличился за 5 лет на 24%.

В 1981-1985 гг. расширилось торгово-экономическое и научно-техническое сотрудничество братских государств с развивающимися странами, особенно с Индией, Ливией, Ираком, Египтом, Ираном, Аргентиной. Экспорт в эту группу государств возрос за пятилетие на 27,2%, а импорт из них на 16,4% /4, 99 - 100/. Для этих государств развитие экономических и научно-технических связей со странами-членами СЭВ является важным фактором, способствующим преодолению отсталости, построению основ новой экономики, обеспечению экономической независимости. Краеугольным камнем экономической политики социалистических государств по отношению к этим странам является обеспечение условий для их самостоятельного и антиимпериалистического развития.

Поэтому в товарной структуре стран-членов СЭВ в освободившихся государствах ведущее место занимают машины и оборудование для промышленности, транспорта и сельского хозяйства. Более 1/3 из них вывозилось в 1985 году в виде капитальных поставок. Свыше 3/4 стоимости импорта стран-членов СЭВ из развивавшихся государств приходилось на топливо, минеральное сырье, металлы, сырье для производства пищевых продуктов и непродовольственных товаров /4, 100/.

Несмотря на позитивные моменты, за последние годы рост внешнеторгового оборота оказался более умеренным, чем это было бы возможно и желательно. Об этом свидетельствует и таблица 2.

Для стран-членов СЭВ период неблагоприятных изменений в мировом хозяйстве совпал с периодом изменения внутренних условий их хозяйственной деятельности.

В большинстве социалистических стран уже исчерпаны или исчерпываются имевшиеся ранее ресурсы экстенсивного развития. Так, снизились возможности вовлечения в производство дополнительной рабочей силы, сократилось расширение ресурсов, топлива и сырья, затруднились условия их закупки. Сузились те ресурсы капиталовложений, которые могли бы быть обращены на создание мощностей обрабатывающей промышленности, обеспечивающих наиболее быструю окупаемость, на повышение технического уровня, осуществление технической реконструкции, развитие технологии. Капиталовложения направляются прежде всего на производство энергоносителей и добычу сырья, а

Таблица 2

## Среднегодовые темпы прироста (в %)

Внешнеторговый оборот	1971-1976 гг.	1976-1980 гг.	1981-1985 гг.
1) со всеми странами	17,0	11,8	7,5
2) со странами-членами СЭВ	14,4	10,9	10,3
3) с другими социалистическими странами	16,8	14,8	10,2
4) с развитыми капиталистическими странами	22,5	11,6	2,7
5) с развивающимися странами	18,2	16,2	4,1

также на создание условий экономного их использования; возросла и фондоемкость развития сельского хозяйства. Значительных усилий требует преодоление отставания от растущих потребностей инфраструктуры. В европейских странах-членах СЭВ с исчерпанностью возможностей экстенсивного роста на передний план выдвинулись интенсивные факторы развития, что предполагает все более экономичное и эффективное использование рабочей силы, природных ресурсов и средств производства.

Новые задачи ускорения экономического развития требуют более эффективного использования экономических связей, особенно между социалистическими странами. Можно сказать, что сотрудничество между странами-членами СЭВ заметно смягчило последствия того неблагоприятного воздействия мировой экономики, которому в последние десятилетия они подверглись. Экономическое сотрудничество сыграло главную роль в том, что в большинстве стран-членов СЭВ не возникло крупных экономических трудностей, хотя условия хозяйственного строительства были в значительной степени осложнены. В результате возрастающей активности социалистических стран, направленной на расширение взаимного сотрудничества, возросла их доля во взаимной торговле стран СЭВ. Например, доля Венгрии в этой системе возросла с 7,2% в 1960 г. до 8,5-8,6% в 1980-е годы /5, 32/.

Каковы в настоящее время возможности расширить внешне-торговые связи стран-членов СЭВ между собой и с другими государствами мира? Нам кажется, что в качестве стимула для расширения внешне-торговых связей можно было бы шире приме-

нять более гибкие формы взаимного торгового обмена, эффективнее осуществляя многосторонние расчеты. Поэтому венгерский экономист Ласло Баллаи и требует еще больше совершенствовать формы планового сотрудничества, а также товарно-денежные отношения, кредитный механизм СЭВ /5, 34/. Имеются также значительные резервы для расширения сотрудничества как на двусторонней, так и на многосторонней основе.

Один из них - развитие прямых связей между хозяйственными организациями и предприятиями социалистического сотрудничества. Значение прямых связей между хозяйственными организациями стран-членов СЭВ, как известно, подчеркивалось еще в Комплексной программе социалистической экономической интеграции. С тех пор в братских государствах разработан и согласован ряд мероприятий по развитию этой формы экономического сотрудничества. В последнее время становится очевидным, что их широкое и всестороннее применение приобретает чрезвычайную актуальность. В начале 1987 года Совет Министров ССР принял постановления "О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран-членов СЭВ" и "О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий с участием советских организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран" /6, 15 - 18/.

Прогрессивность прямых связей определяется рядом обстоятельств. Прежде всего это переход от традиционных форм, в которых преобладает товарообмен, к современному интеграционному сотрудничеству, затрагивающему все области экономической и социальной деятельности организаций. Такое взаимодействие может охватывать не только внешнеторговую деятельность, но и многие другие сферы. Практически сотрудничество охватывает все стадии и стороны воспроизводственного процесса.

Из содержания и целей прямых связей между хозяйственными организациями вытекает их самая главная отличительная особенность. Это - освобождение от какого-либо рода посреднической деятельности любых органов или организаций. Такая непосредственность контакта является предпосылкой для развития интеграционной инициативы на уровне хозяйственных субъектов, которые производят и реализуют материальные ценности.

Некоторый опыт во внешнеэкономической деятельности

уже имеется. Возьмем, к примеру, Германскую Демократическую Республику. Там в целях обеспечения тесного взаимодействия промышленности и внешней торговли подавляющая часть внешне-торговых предприятий передана комбинатам и отраслевым министерствам. При этом принимались во внимание прежде всего такие критерии, как степень концентрации экспортного производства на комбинате, удельный вес экспорта и импорта в общем объеме его конечного продукта, наличие непосредственных связей с зарубежными партнерами.

В Венгрии право внешнеторговой деятельности предоставляется промышленному предприятию в том случае, если значительная часть его продукции идет на экспорт. Кроме того, расширяется практика выдачи разовых разрешений на экспортную деятельность. Они предоставляются предприятиям на определенный срок и в зависимости от результатов могут быть либо продлены, либо аннулированы. В настоящее время свыше половины экспорта продукции венгерского машиностроения реализуется непосредственно промышленными предприятиями /7, 21/.

В Польше право на внешнеэкономическую деятельность получают предприятия и организации, которые поставляют на экспорт не менее 25% производимых ими товаров. При этом объем экспорта должен быть не менее одного миллиарда злотых.

У нас с 1 января 1987 года некоторые министерства и предприятия тоже получили право выхода на международный рынок, в том числе и эстонские предприятия. Вообще эстонские предприятия имеют относительно хорошие внешнеторговые связи. Например, продукция фабрики "Калев" составляла в 1984 году 21,2% от экспорта кондитерской продукции Советского Союза /8, 9/. Из года в год увеличивает экспортную продукцию ряд других предприятий ЭССР. Экспортные поставки комбината "Кренгольмская мануфактура" значительно возрастает. В 1985 году их объем составил 5,5 миллионов метров, в 1986 году - 9,3, а в 1987 году предполагается, что превысит 14 миллионов метров./9, 16/. Изменения в структуре экспорта Эстонской ССР показывает таблица 3.

Для ускорения и расширения экономических контактов, в том числе с развитыми капиталистическими государствами, надо изменить структуру экспорта и импорта Советского Союза. В последние годы в экспорте стран-членов СЭВ во все страны наибольший удельный вес занимают топливо, минеральное сырье и металлы, а в импорте на первом месте продукция машиностроения. Структуру экспорта и импорта Советского Союза за пос-

ледние годы показывает таблица 4.

Таблица 3

Отраслевая структура поставок на экспорт  
из Эстонской ССР (в %) /8,9/.

	1961- 1970	1971- 1975	1976- 1980	1981- 1985
Всего	100	100	100	100
В том числе				
1. машиностроение и металл-обработка	4-13	15-18	18-22	18-21
2. топливная промышлен- ность	0	0-2	3-5	6-8
3. химическая промышлен- ность	0-2	1	1	1-2
4. лесная, деревообраба- тывающая и целлюлозно- бумажная промышлен- ность	4-7	7-8	9-12	12-17
5. промышленность строи- тельных материалов	0-3	3-4	2-4	1-3
6. легкая промышленность	12-28	5-19	4-7	7-15
7. пищевая промышленность	54-71	47-59	40-52	31-36
8. прочие отрасли про- мышленности	0-1	1-4	3-5	4-6
9. сельское хозяйство	1-8	3-4	4-5	4-6

Таблица 4

Структура экспорта и импорта (в %) /4, 100/.

	Экспорт		Импорт	
	1980 г.	1985 г.	1980 г.	1985 г.
1. Топливо, минеральное сырье, металлы	35,7	36,8	26,6	28,7
2. Машины, оборудование и транспортные средства	29,1	29,8	32,7	33,4
3. Сырье и продукты его переработки (не продовольственные), сырье для производства пищевых товаров, пищевкусовые товары	14,2	12,6	22,7	19,0
4. Промышленные товары народного потребления	9,0	8,4	8,3	9,4
5. Химические продукты, удобрения, каучук, строительные материалы и др.	12,0	12,4	9,7	9,5

Как известно, на мировом рынке полезно продавать промышленные изделия: цены на продовольственные товары и на сырьевые товары обыкновенно ниже, чем на машины и инструменты. Но в экспорте Советского Союза в 1985 году топливно-энергетические материалы и всякое сырье составили 67,7%, в экспорте Монголии удельный вес таких продуктов 82,3%, Кубы - 98,8%, Румынии - 37% и Венгрии - 36,3% /2, 305-307/. Имеются и позитивные сдвиги в развитии экспорта стран СЭВ. Например, в экспорте Болгарии машины, оборудование и транспортные средства составили в 1970 году 29%, в 1985 году уже 53,5%; в экспорте ГДР удельный вес промышленных товаров в настоящее время 60,7%, в экспорте Чехословакии - 72,4% /2, 305 - 307/.

Большой удельный вес сырья и топливных продуктов в экспорте Советского Союза как-то оправдан тем, что СССР является главным поставщиком стран социалистического содружества таких важных товаров, как энергоносители, сырье, железная и марганцевая руда, чугун, прокат черных металлов. Это значит, что в конечном счете многие из этих продуктов выходят на мировой рынок в обработанном виде.

Однако главная задача стран СЭВ в будущем - экспортировать больше машин, инструментов, оборудования и промышленных товаров народного потребления. Это значит, что, во-первых, надо повысить качество этих товаров, во-вторых, организовать систему обслуживания экспортируемых машин и инструментов и, в-третьих, улучшить рекламу наших промышленных продуктов за границей. Для этой цели надо использовать все возможности. 13 мая 1987 г. в Кремле состоялось совместное заседание комиссий по иностранным делам Совета Союза и Совета Национальностей Верховного Совета СССР /10, 2/. Рассмотрен вопрос об эффективности участия Советского Союза в международных ярмарках и выставках. На заседании отметили, что в области экспорта нужно обеспечить значительный рост вывоза готовых изделий, прежде всего продукции машиностроения. Но не обеспечивается, в частности, должная заинтересованность министерств, промышленных объединений и предприятий в продвижении своей продукции на экспорт через выставки и ярмарки. Через выставки и ярмарки можно делать хорошую рекламу своей продукции.

Вторая важная задача наших стран - повышение степени переработки сырья и материалов и снижение удельного веса производственного потребления. Развитие производства материало- и энергосберегающих изделий приобретает все большее

значение; повышается роль материалов высокой степени обработки и тщательно переработанного сырья. Так, машиностроение для химической промышленности, установки для более глубокой переработки нефти, изделия и технологии, материализующие достижения научно-технического прогресса, микроэлектроника, роботостроение, а также средства автоматизации в растущей мере определяют развитие структуры производства в странах-членах СЭВ и одновременно улучшают структуру их импорта.

Расширение и обеспечение взаимовыгодного сотрудничества стран-членов СЭВ с различными странами выдвигает проблему разработки научных основ методологии определения внешне-торговых цен, степени конкурентоспособности продукции, производимой в этих странах. Исследования актуальных проблем ценообразования на мировом капиталистическом рынке крайне необходимы, чтобы критически осмыслить их закономерности /см. II, 109 - II4/. Это нужно и потому, что в настоящее время, как известно, на долю стран капиталистического мира приходится около 9/10 оборота мировой торговли и мировые цены влияют на цены на социалистическом мировом рынке. По общей договоренности они определяются на каждый год, исходя из средних мировых цен, действовавших в течение предшествовавшего пятилетия. Благодаря этому контрактные цены на рынке стран-членов СЭВ не сразу, а постепенно приближаются к мировым. Следует отметить, что более высокие контрактные цены по отношению к уровню цен на мировом капиталистическом рынке установлены на товары традиционного экспорта менее развитых стран-членов СЭВ - Кубы, Вьетнама и Монголии. Льготные цены рассматриваются как братская помощь других стран социалистического содружества, способствующая выравниванию уровней экономического развития. Имеют место и некоторые другие отклонения от основной линии ценообразования. Но надо признать, что глубокого понимания природы мировых цен мы еще не имеем.

К числу важных элементов механизма управления внешне-торговой деятельностью стран социалистического содружества относятся существующие в них внутренние цены на экспортные и импортные товары. Такие цены выражают стоимость товаров и вместе с тем выступают как плановый норматив общественно необходимых затрат допустимого уровня расходования ресурсов на производство экспортных и приобретение импортных товаров. Для ценообразования, как пишет проф. В. Слепов, существ-

вуют две возможности /12, 82/.

Во-первых, внутренние цены на экспортные и импортные товары в целом строятся на тех же принципах, что и вся система национальных цен, и образуют ее подсистему. В начальный период образования СЭВ применялась только эта система, т.н. "национальный метод" ценообразования. Этот метод ценообразования на экспортные и импортные товары:

1) ограждает национальную экономику от нежелательного влияния мирового капиталистического рынка;

2) обеспечивает стабильность и планомерность национальной системы цен в целом;

3) создает одинаковые условия для хозяйственной деятельности национальных предприятий, в различной степени использующих отечественное и импортное сырье, машины, оборудование.

Но эта система имеет и некоторые негативные моменты, а именно:

1) она существенно ограничена в возможностях повышения экономической эффективности внешнейторговой деятельности, поскольку практически не реагирует на экономические результаты последней;

2) автономность внутренней системы цен не способствует в достаточной мере повышению конкурентоспособности национальной продукции на международном рынке, поскольку обуславливает безразличие национальных предприятий к результатам внешнейторговой деятельности, к поиску возможностей повышения экономической эффективности экспортного производства;

3) внутренние цены на импортные товары, не учитывающие тенденции развития международного рынка и внешнеторговых цен, создают иллюзию дешевизны таких товаров, порождая часто искусственный спрос на импортную технику, что не способствует ее рациональному использованию.

Поэтому существует и второй, т.н. интернациональный метод формирования внутренних цен на экспортные и импортные товары. В этом случае внутренние цены на экспортные и импортные товары устанавливаются с учетом их интернациональной стоимости. Величины цен определяются трудовыми затратами при среднемировых условиях производства. Наиболее полно и последовательно этот метод реализован в ВНР (1986), ПНР (1971) и НРБ (1981).

Такая система образования цен на экспортные и импортные товары отклоняет негативные моменты "национального метода". Но такая система ориентирует национальных производителей на

приоритетный учет условий и требований мирового рынка, а это вызывает тенденцию к перемещению национальных народнохозяйственных интересов на второй план. Этот метод ценообразования подвергает экономику социалистических стран влиянию чуждой ей капиталистической системы цен с неизбежными в условиях мирового капиталистического хозяйства стихийными колебаниями.

Несмотря на негативные моменты последнего метода ценообразования, его влияние на внутренние цены экспортных и импортных товаров в настоящем и будущем, видимо, увеличится. По нашему мнению, в практической жизни самое удобное — соединение элементов обеих систем. Так и делается в некоторых странах. Например, в Румынии на большую часть экспортных и импортных товаров внутренние оптовые цены устанавливаются на базе внешнеторговых цен. Однако на отдельные товары, потребность в которых покрывается главным образом за счет собственного производства, внутренние цены определяются на базе национальных затрат и соответствующих им цен /12, 84/.

Но в первую очередь рост внешнеторговых связей зависит от роста производства. Перевод экономики стран-членов СЭВ на путь интенсификации значит и повышение эффективности внешнеэкономических связей, расширение их объема. "Интенсивность обмена, — пишет К. Маркс, — его распространение так же, как его форма, определяются развитием и организацией производства" /13, 725/.

#### Литература

1. Экономические науки. — 1986. — № 3.
2. Статистический ежегодник стран-членов Совета экономической взаимопомощи. — М., 1986.
3. Внешняя торговля. — 1985. — № 7.
4. Экономическое сотрудничество стран-членов СЭВ. — 1986. — № 10.
5. СЭВ — новый этап сотрудничества. — М., 1986.
6. Экономическая газета. — 1987. — № 21.
7. Экономическая газета. — 1987. — № 9.
8. Внешняя торговля. — 1987. — № 1.
9. Экономическая газета. — 1987. — № 20.
10. Правда. — 1987. — № 34.
11. Международные валютно-кредитные отношения капитализма: проблемы и противоречия. — М., 1986. — № 9.
12. Экономические науки. — 1986. — № 9.
13. Маркс К., Энгельс Ф. // Соч. 2-е изд. — Т. 12. — М., 1958.

## ОПЫТ ФРГ В РАЗВИТИИ ТЕОРИИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.Р. Рейльян

С общенародной точки зрения цели управления экономикой в социалистических и капиталистических странах могут быть противоположными. В то же время вполне целесообразно изучить теоретические разработки по конкретным вопросам управленческой деятельности и их реализацию на практике. Такой областью научных исследований является, в частности, теория и практика АХД, т.к. постановка многих методологических вопросов, методика решения конкретных аналитических задач, некоторые аспекты организации на практике и т.п. проблемы часто не зависят от изменения общей цели управления хозяйственной деятельностью.

В самом общем плане в системе экономических наук ФРГ выделяются два крупных направления:

- теория экономики народного хозяйства,
- теория экономики предприятия.

Названные общие дисциплины должны обобщать и интегрировать основные положения всех конкретных дисциплин и частных теорий, направленных на исследование отдельных аспектов функционирования и управления экономикой на этих двух уровнях народного хозяйства. Стремление к рассмотрению всех взаимосвязанных проблем в рамках единой теории имеет несомненные положительные моменты: во-первых, данный подход содействует улучшению связей между отдельными частными дисциплинами и теориями; во-вторых, возникает возможность избежать повторений и согласовать подходы к одним и тем же проблемам в частных теориях. Но пока еще трудно оценить, достигнут ли в развитии данных общих теорий такой уровень интеграции его составных частей, что вместо набора отдельных дисциплин можно было бы говорить о целостной системе знаний, о теории в прямом смысле. Изложения как теории экономики народного хозяйства, так и теории экономики предприятия раздуваются на более чем тысячу страниц. В них вместо выявления и рассмотрения связей между частными теориями и проблем взаимодействия, т.е. вместо рассмотрения системных моментов пока еще прямо повторяется содержание этих частных теорий. Таким образом можно сделать вывод, что вышеуказанные общие теории находятся еще в начальной стадии формирования.

Разделение экономических наук по направлениям экономики народного хозяйства и экономики предприятия не является однозначным. Отдельно выделяется, например, также микроэкономика, которая охватывает следующие подразделения: спрос и предложение, рынок, производство, затраты, предприятие, потребители, доход и т.д. /1/, т.е. относительно изолированно и целостно рассматриваются соответствующие частные элементы экономики.

Вышеуказанное разделение не является также взаимоисключающим. Все экономические науки нельзя включить в одно какое-либо направление. Это наиболее наглядно демонстрируется на примере управленческих наук (теории планирования, прогнозирования, принятия решений и др.), которые применяются как в экономике народного хозяйства, так и в экономике предприятия. Это относится также к наукам, занимающимся проблемами применения математических методов в экономике, хотя в данной области пока еще стараются искусственно сохранить вышеприведенное разделение:

- эконометрия как моделирование народного хозяйства,
- операционный анализ как моделирование технико-экономических процессов на уровне предприятия.

Данное разделение отражает исторические истоки формирования эконометрии и операционного анализа. Формулировка многих решаемых проблем и применяемые методы часто являются общими на уровне предприятия и народного хозяйства в целом.

С точки зрения АХД предприятий интерес представляют, в первую очередь, содержание и структура теории экономики предприятия. Рядом с общей теорией экономики предприятия выделяются также специальные теории.

Общая теория должна охватывать области исследования, свойственные всем предприятиям. Выделение и ограничение таких областей окончательно пока еще не сформировались. Наиболее распространена следующая структура общей теории экономики предприятия /2/: объект, методы и история теории экономики предприятия; построение предприятия (производственные факторы, правовая основа, местоположение); построение производственного процесса; сбыт; инвестиции и финансирование; учет хозяйственных процессов предприятия (сводка в конце года - составление баланса и учет прибылей и убытков, учет затрат производства или калькуляция себестоимости, статистическое описание хозяйственной деятельности предприятия). Как следует из этой структуры, комплексное рассмотрение вопросов

анализа хозяйственной деятельности предприятия в рамки общей теории экономики предприятия не входит.

В дальнейшем рассмотрим специальные теории экономики предприятия, которые сгруппированы по трем признакам классификации: 1) по отраслям народного хозяйства (теория экономики промышленных, сельскохозяйственных предприятий, банков, предприятий торговли и страхования); 2) по типичным направлениям деятельности (производственная деятельность – снабжение, производство, сбыт; функции, обслуживающие и охватывающее производительную деятельность – финансирование, информационное хозяйство); 3) по методам теории экономики предприятия (методы бухгалтерского учета как самые старые статистические методы; математические методы; информатика).

Таким образом, АХД не выделяется в качестве специальной теории экономики предприятия. Результаты развития АХД пока еще не обобщены в теории экономики предприятия, анализ развивается в большой степени изолированно от соответствующей общей теории.

Управленческие науки (планирование, прогнозирование, контроль и оценка, организация) развиваются в системе экономических наук самостоятельно, отдельно от теории экономики народного хозяйства и экономики предприятия. АХД наряду с решением самостоятельных задач является средством выполнения соответствующих управленческих функций. Рассмотрим место и роль АХД с точки зрения этих наук.

АХД должен обеспечить информационную подготовку выполнения управленческих функций. Информационная основа решения управленческих задач излагается относительно всех функций управления едино и систематизированно в теории принятия решений в виде т.н. матрицы решения (см. рис. I).

Альтернативы действия	Состояния внешней среды					
	$S_1$	$S_2$	.....	$S_j$	.....	$S_n$
	Вероятность возникновения состояний внешней среды					
	$p_1$	$p_2$	.....	$p_j$	.....	$p_n$
$a_1$	$e_{11}$	$e_{12}$	.....	$e_{1j}$	.....	$e_{1n}$
$\vdots$						
$a_i$	$e_{i1}$	$e_{i2}$	.....	$e_{ij}$	.....	$e_{in}$
$\vdots$						
$a_m$	$e_{m1}$	$e_{m2}$	.....	$e_{mj}$	.....	$e_{mn}$

Р и с. I. Матрица решений

В результате реализации альтернативы  $a_i$  (желаемое состояние факторов, управляемых лицом, принимающим решение под влиянием состояния внешней среды  $S_j$  (уровень неуправляемых факторов), формируется вектор результатов  $e_{ij} = e(a_i; S_j)$ . Векторы результатов  $e_{ij}$  оцениваются по уровню достижения установленных целей  $z_{ij} = f(e_{ij})$ . На основе оценок и вероятностей возникновения отдельных состояний внешней среды  $P_j$  выявляется ожидаемый (средний) эффект от реализации альтернативы  $E(a_i) = E(z_{ij}; P_j)$ , который является основой выбора "наиболее выгодной" альтернативы.

С точки зрения определения места и роли АХД в решении управленческих задач необходимо уделить внимание следующим моментам теории принятия решений:

Во-первых, в теории принятия решений предполагается, что альтернативы действия предопределены (т.е. не указываются место или средства выявления альтернатив), и проблема состоит лишь в выборе наилучшей из них. В действительности данное предположение реализуется лишь при реализации относительно простых организационно-технических мероприятий (выбор типа оборудования и т.п.). При решении большинства управленческих задач, в частности, на высших уровнях управления, основная трудность проблемы заключается именно в нахождении альтернатив достижения поставленной цели. Выявление последних требует хорошего знания свойств и закономерностей функционирования управляемых процессов. Исследованием и систематизацией этих свойств и закономерностей занимается АХД.

Во-вторых, теория принятия решений не интересуется путями, средствами и возможностями определения векторов — векторы результатов рассматриваются как предопределенные. В действительности качественное познание и количественное измерение влияния отдельных факторов (управляемых и неуправляемых) представляет собой аналитическую проблему, удовлетворительное решение которой пока еще не под силу теории, не говоря уже о практике управления хозяйственной деятельностью.

В-третьих, в теории принятия решений предполагается, что существует однозначная функция (функция полезности), по которой можно определить уровень соответствия результатов реализации альтернативы в конкретных условиях внешней среды по отношению к установленной цели. В экономической практике результаты реализации организационно-технических мероприятий являются не только многомерными, но при разных альтернативах и качественно различными. Сравнительная оценка векторов ре-

зультатов по степени удовлетворения целей управления является сложной аналитической проблемой.

В-четвертых, в теории принятия решений не рассматривается источник информации о вероятностях возникновения отдельных состояний внешней среды. Для того чтобы предсказать поведение внешней среды в период реализации принятого решения, необходимо провести глубокий анализ ее внутренних свойств и закономерностей функционирования, тенденций развития в прошлом и т.п. Невозможно прогнозировать поведение процесса без познания его сущности.

Как следует из вышесказанного, в теории принятия решений предполагается, что содержательный анализ управляемых хозяйственных процессов как-то, где-то, каким-то образом уже выполнен и решения требуют лишь некоторые формальные проблемы (согласование целевой системы, взвешивание альтернатив и т.п.), которые можно рассматривать независимо от сущности управляемых процессов. Впрочем, эти формальные проблемы достаточно сложны, чтобы оправдать существование теории принятия решений. С точки зрения АХД внимания заслуживает положение, что аналитический этап решения управленческих задач (т.е. принятия управленческих решений) пока еще, очевидно, недооценивается.

В заключение можно сделать вывод, что АХД как наука развивается не субъективно, а в соответствии со своей внутренней логикой. Возникновение науки АХД обусловлено объективной необходимостью теории и практики управления экономикой, где данная наука заполняет определенный пробел и должна тем самым содействовать интеграции всех сторон, т.е. повышению комплексности управления хозяйственными процессами. Относительно изолированное развитие АХД в системе экономических наук означает, что данная наука пока еще в основном занимается упорядочением своей внутренней структуры. Интеграция АХД со смежными областями управления экономикой находится на начальной стадии развития.

АХД в системе экономических наук ФРГ можно рассматривать в следующих трех формах:

- а) экономический анализ организационно-технических мероприятий;
- б) экономический анализ сводных данных года;
- в) "контроллинг" (Controlling).

Капиталистическая конкурентная борьба принуждает всех участников хозяйственного процесса к постоянному и последо-

вательному анализу своей деятельности, чтобы обеспечить себе преимущество перед конкурентом или ликвидировать отставание от конкурентов. Поэтому каждое организационно-техническое мероприятие хорошо обосновано и строго контролируется экономическими расчетами, целью которых является прогнозирование, планирование или последующая оценка результатов внедрения определенного мероприятия. Анализ является основой построения этих расчетов и истолкования результатов их проведения. Теория экономики предприятия в первую очередь и в значительной степени состоит из проблем построения и проведения соответствующих экономических расчетов в разных областях деятельности предприятия и при решении разных управленческих задач. Это та часть анализа, из которой нам можно извлечь наибольший опыт, изучая содержание и построение соответствующих экономических расчетов. Но прямой перенос соответствующих расчетов в АХД социалистических предприятий в большинстве случаев невозможен из-за качественных различий влияния многих существенных факторов (например, различное влияние системы налогообложения, различия формирования цен на продукцию и т.д.).

Технико-экономический анализ на капиталистических предприятиях необходимо исследовать также в общем смысле: как создать экономические рычаги, которые принуждают каждого и в любой момент к содержательному анализу своей деятельности с целью ее совершенствования. В социалистической экономике субъект хозяйствования к такому прямому принуждению анализа не подвергается. Это объясняется встречающимся иногда формальным характером и низким уровнем АХД. Административные распоряжения о проведении анализа и предоставления отчетности сами по себе никогда не могут обеспечить глубокого всестороннего содержательного АХД.

Хотя конкретный анализ организационно-технических мероприятий имеет большое значение, но АХД предприятия в целом нельзя прямо вывести из данных конкретных экономических расчетов, т.к. хозяйственный процесс предприятия в целом нельзя отождествлять с суммой организационно-технических мероприятий. В результате роста масштабов и усложнения внутренних и внешних связей хозяйственных звеньев постоянно возрастает удельный вес "системного элемента", т.е. удельный вес того, что превращает набор частных элементов в единую целостную систему. Соответственно возрастает значение обобщающего описания и анализа данных объектов. В качестве подобного обоб-

щающего анализа выявляем экономический анализ сводных данных года, который по своему происхождению и тенденциям развития более всего соответствует АХД в нашем понимании.

По законам, регулирующим деятельность акционерных обществ, каждое предприятие, регистрируемое в правовой форме акционерного общества, в конце года должно представлять свой бухгалтерский баланс и расчет прибылей и убытков. В них должны содержаться данные о хозяйственной деятельности предприятия, позволяющие удовлетворять законные потребности в информации субъектов, связанных с данным предприятием. Внешние потребители информации разделяются на две группы: а) субъекты, которые в первую очередь заинтересованы в финансовой стабильности, т.е. платежеспособности предприятия (заимодавцы, поставщики, заказчики продукции, работодатели); б) субъекты, которые заинтересованы в рентабельности, окупаемости (налоговая система, акционеры, профсоюзы, конкуренты). Разделение условное, т.к. платежеспособность и рентабельность тесно связаны друг с другом.

При составлении баланса и расчета прибылей и убытков предприятие должно стремиться, чтобы, с одной стороны, качество и количество данных соответствовало требованиям законов и, с другой стороны, была бы исключена утечка нежелательной, с точки зрения интересов предприятия, информации. Поэтому на предприятии составляется не один, а несколько балансов и расчетов прибылей и убытков, в зависимости от потребителя информации. Можно выделить по крайней мере следующие три сводки в конце года:

а) Наиболее строгим предписаниям и контролю подвергается отчетность, составленная для налогообложения. Но она представляется лишь налоговому учреждению и не подлежит открытой публикации. Кроме того, предписания оставляют достаточно свободы для манипуляций в балансе.

б) Публичная отчетность не поддается прямому контролю. Косвенный контроль происходит на основе предписания, что данные публичной и налоговой отчетности должны быть непротиворечивыми. Дополнительное сокрытие информации происходит путем укрупнения балансовых статей.

в) Само собой разумеется, на предприятии составляется баланс и расчет прибылей и убытков и на основе обстоятельной и объективной информации, но данная отчетность предназначена лишь для внутреннего потребления на высшем уровне управления.

В теории анализа сводных данных года внутренний и внешний анализ не различается, т.к. разработанные аналитические показатели одни и те же. В ходе анализа публичной отчетности часто просто обнаруживается, что необходимая для вычисления аналитических показателей статья отсутствует.

В соответствии с целями внешних потребителей в анализе сводных данных года различают две части:

- а) финансово-экономический анализ,
- б) анализ прибыльности предприятия.

Финансово-экономический анализ охватывает:

- инвестиции,
- финансирование,
- платежеспособность.

Анализ инвестиций включает в себя анализ структуры собственности, анализ отношения компонентов собственности к обороту, анализ оборачиваемости средств, анализ политики инвестиций и амортизационных исчислений.

Анализ финансирования (структуры капитала) охватывает анализ удельного веса и соотношений собственного и заемного капитала, расчеты балансового курса, анализ структуры заемного капитала.

Анализ платежеспособности выявляет связи между инвестициями и финансированием и включает в себя анализ уровня наличия собственности и капитала, а также комбинированный анализ показателей наличия и движения.

Анализ прибыльности предприятия охватывает:

- объем и структуру результатов производства,
- рентабельность производства,
- чистую продукцию (создаваемую на предприятии новую стоимость).

Анализ объема и структуры результатов производства состоит из сравнения биржевого курса акций и балансового курса основного капитала, анализа объема облагаемой прибыли, анализа разницы доходов.

Анализ рентабельности производства капиталистических предприятий по содержанию применяемых показателей и структуры составленных факторных систем во многом соответствует анализу рентабельности в АХД социалистических предприятий.

Анализ чистой продукции развивается в основном для определения и анализа показателей производительности труда.

В заключение необходимо отметить следующие отличительные моменты ЗАСДГ и АХД социалистических предприятий:

а) ЗАСДГ в основном является т.н. балансовым. В этом плане АХД социалистических предприятий опирается на более широкую информационную основу. б) Теория АХД более развита, в ней лучше разработана формальная структура анализа (применяемые методы, системы обобщающих показателей, факторные системы синтетических показателей и т.п.). В то же время ЗАСДГ сильнее направлен на удовлетворение информационных потребностей конкретных субъектов.

Рассмотрение места и роли, а также перспективы дальнейшего развития АХД в системе экономических наук ФРГ являлось бы неполным, если бы вне внимания остался инструмент управления, который в экономической литературе капиталистических стран обозначается термином "контроллинг" (Controlling<sup>+</sup>). Данное понятие в экономической литературе уже давно в обороте, но его содержание пока еще не нашло достаточно ясного и однозначного определения. Авторы опубликованных в последние годы в ФРГ монографий по данной теме /3/, прямо заявляют, что они не претендуют на создание соответствующей теории, а стремятся лишь к систематизации опыта практики хозяйствования. Контроллинг формировался именно в практической системе управления из-за необходимости улучшения связей между разными функциями управления и учета их взаимообусловленности. Он представляет собой пока еще в большей степени организационную, чем функциональную единицу, т.е. функции организационной единицы "контроллинга" существенно различаются в разрезе предприятий, в результате чего легче дать организационное ограничение, чем функциональное определение контроллинга. Найти соответствующие контроллингу элементы в нашей экономической теории и практике хозяйствования однозначно невозможно. По мнению автора, контроллинг связывается, а по многим существенным элементам даже отождествляется с АХД социалистических предприятий.

Наиболее ясное и целостное определение контроллинга дается по фазам управления. В процессе управления выделяются три фазы: планирование, управление в процессе реализации

---

<sup>+</sup> Термин англо-американского происхождения на всех языках сохраняет свое англоязычное звучание, чтобы избежать недоразумений возникающих при переводе из-за разницы языковых структур и внутренних связей систем экономических категорий.

планируемого, контроль. Контроллинг связывается прежде всего с фазой контроля, содержание которой определено следующими основными задачами:

- представление информации, отражающей хозяйственные процессы в подходящей для контроля форме, т.е. выявление экономических показателей, позволяющих сравнение с планом;
- сравнение с планом;
- анализ отклонений;
- обоснование дальнейших альтернатив действия.

Внимания заслуживает, во-первых, что перечисленные задачи свойственны теории и практике АХД социалистических предприятий и, во-вторых, что контроллинг отделяется от ревизии, инвентаризации или надзора (в ФРГ более, в США менее последовательно), как и АХД в нашем понятии.

Контроллинг иногда связывается также с фазой планирования, в которой в качестве его основных задач выявляются комплексное рассмотрение всех необходимых для планирования сторон и связей хозяйственных процессов, согласование частных планов отдельных управленческих отделений предприятия и составление общего (стратегического) плана развития предприятия. Отнесение столь важных функций планирования к контроллингу, видимо, все-таки вытекает из низкого уровня развития данной функции управления на капиталистических предприятиях, на которых часто еще не выделилось самостоятельное функциональное управленческое отделение планирования.

Контроллинг можно определить как поддержку управления с помощью информации. При этом в рамках контроллинга управленческая информация обрабатывается лишь постольку, поскольку выявление какой-то информации не входит в компетенцию какого-то конкретного функционального подразделения. Но функцией контроллинга является согласование общеметодических основ, методики, приемов и средств обработки, а также сроков и путей движения информации в разрезе всех областей хозяйствования и функциональных управленческих подразделений, чтобы обеспечить возможность приобретения и сравнения частных информации.

Внимание к контроллингу существенно увеличилось в связи с внедрением автоматизированных информационных систем (АИС) на предприятиях /4/. В процессе централизации обработки информации и составления интегрированных систем информации на основе ее автоматизации обостряются многие недостатки в системе сбора, хранения, сведения, трансформации и коммуникации

информации: недостаточная сравнимость частных информаций; дублирование в системе сбора, хранения и обработки; помехи в каналах передвижения информации. Контроллингу принадлежит функция координации технической и экономической (управленческой) сторон АИС, чтобы избежать недостатков традиционной информационной системы, т.к. в АИС данные недостатки усиливаются и нагромождаются (например, в частности, в АИС наблюдается отсутствие необходимой управленческой информации в условиях избыточности собираемой, хранимой и обрабатываемой информации).

Чтобы выполнить налаживание информационной системы в рамках контроллинга необходимо:

- исследовать и согласовать потребности в информации разных руководителей,
- исследовать и согласовать источники, пути и средства доставки соответствующей исходной информации в системе учета,
- исследовать методы и составить методику аналитических расчетов для трансформации исходной информации в управленческую,
- исследовать пути и возможности движения (передачи) информации.

На основе вышесказанного можно обобщить задачи контроллинга следующим образом:

- в процессе подготовки принятия управленческих решений организация информационной основы (подготовка аналитической информации),
- в процессе реализации управленческих решений функция контроля, в частности, обобщающий анализ,
- информация, направленная вне предприятия (предусмотренная законодательством отчетность).

Контроллинг охватывает лишь ту часть анализа, которая необходима для координации функционирования разных элементов хозяйствования:

- координация управления разными объектами,
- координация разных функций управления.

Чтобы успешно выполнить данную координирующую роль необходимо соблюдать следующие основные принципы организации контроллинга:

- независимость от управления конкретными объектами или выполнения конкретных управленческих функций.

- отсутствие полномочий принимать управленческие решения.

Изучение опыта организации и функционирования контроллинга на капиталистических предприятиях может дать ценную информацию для решения многих проблем и избежания ошибок в процессе внедрения самостоятельных аналитических отделов на социалистических предприятиях.

#### Литература

1. Lancaster K. Moderne Mikroökonomie. - Frankfurt / Main - New York: Campus-Verlag, 1981.
2. Wöhe G. Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. - 14. Auflage. - München: Verlag Franz Vahlen, 1982.
3. Horvath P. Controlling. - München: Verlag Franz Vahlen, 1979; Heigl A. Controlling: Interne Revision. - Stuttgart - New York: Fischer, 1978; Bramseman R. Controlling. - Wiesbaden: Verlag Dr. Th. Gabler, 1978.
4. Horvath P. u.a. Controlling und automatisierte Datenverarbeitung. - Wiesbaden: Verlag Dr. Th. Gabler, 1975.

## МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЭКОНОМИКЕ ШВЕЦИИ

М.В. Каас

В шведской экономической литературе термин "мелкие и средние предприятия" (МСП) в последнее время заменен понятием "малые предприятия", которое относится к фирмам и самостоятельным юридическим лицам с числом занятых не более 200 человек.

Швецию можно по праву называть страной малого бизнеса. В 1985 г. общее число зарегистрированных частных предприятий в стране составило 488 000, из них лишь 1000 - с численностью занятых более 200 человек, 4000 - с численностью занятых от 50 до 200 человек, а оставшиеся 483 000 предприятий - с персоналом менее 50 человек. Это означает, что 99,8% всех предприятий Швеции - малые предприятия, т.е. с числом занятых до 200 человек /1/. Эта картина особо наглядно изображается графически:



МСП, таким образом, играют важную роль в экономической жизни Швеции. Они обеспечивают занятость свыше 1 млн. человек, т.е. около 1/3 3,5 млн. занятого в экономике населения страны. Если рассматривать отдельно только производственную сферу, то здесь в 1984 г. действовало 50,8 тыс. малых предприятий с общей численностью занятых 299,2 тыс. чел., что составляло 45% занятых в производстве. МСП составляли 99% всех производственных фирм /1/.

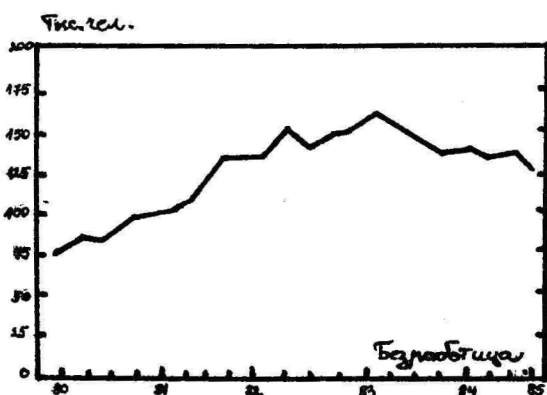
Говоря о роли мелкого и среднего предпринимательства в обеспечении занятости, необходимо отметить один важный момент: безработица или реальная угроза безработицы является одним из мотивов начала самостоятельной предпринимательской

деятельности. По данным автора статьи "Безработица и становление новых предприятий" С. Стенссона, около 15% всех вновь создаваемых предприятий в Швеции обязаны своим рождением растущей безработице /2, 86-91/. Примечателен также тот факт, что именно в годы наибольшего роста безработицы (1982 - 1984) наблюдалось резкое увеличение числа вновь создаваемых предприятий. По приводимым в статье С. Стенссона данным, в эти годы было зарегистрировано новых предприятий:

в 1982 г.	- 11 000
в 1983 г.	- 20 000
в 1984 г.	- 23 000 - 25 000

Поведение кривой безработицы в этот период приводится в следующей диаграмме, заимствованной из той же работы:

Безработица в 1980 - 1985 гг.,  
с разбивкой по кварталам



В середине 80-х годов число лиц, не имеющих постоянной работы (полностью и частично безработные; лица, занятые при помощи различных государственных программ, носящих временный характер, и др.), составляло 250 - 300 тыс. чел. Опираясь на абстрактными цифрами, можно было бы сказать, что проблема безработицы в Швеции могла бы быть решена, если бы каждое второе из полумиллиона МСП приняло в свой штат одного человека дополнительно. Однако, к сожалению, это лишь арифметический софизм. Во-первых, в районах с наибольшей безработицей расположено наименьшее число предприятий; во-вторых, квалификация ищущих работу далеко не всегда соответствует нуждам и требованиям конкретных предприятий, готовых к увеличению своего персонала.

Тем не менее роль благополучных МСП в увеличении занятости, особенно в сочетании с мерами региональной политики государства, направленными на развитие "кризисных" районов, несомненно, велика. Так, начавшийся в 1984 г. впервые после 4-летнего падения, увеличился рост занятости в экономике за счет малых фирм, обеспечивших 25 000 новых рабочих мест. Одновременно число рабочих мест на крупных предприятиях продолжало сокращаться. При этом примечателен тот факт, что фирмы с числом занятых 5-19 чел. увеличили свой персонал на 11 000 чел., с числом занятых 20-49 чел. - на 10 000 чел., и лишь 4 000 новых рабочих мест приходилось на предприятия с 50-199 чел. работающих. Аналогичная картина наблюдалась и в 1986 г., когда уменьшение занятости на крупных предприятиях покрывалось заметным ее ростом в мелких фирмах с персоналом до 20 человек.<sup>+</sup> Анализ статистических данных за последнее десятилетие показывает, что именно эта группа предприятий является наиболее активным фактором увеличения занятости.

Затронув вопрос о "рождаемости" новых предприятий, нельзя обойти молчанием вторую сторону процесса - "смертность" в виде банкротств, ликвидаций, слияний и др. По полученным в беседе с представителями Министерства промышленности Швеции статистическим выкладкам, в Швеции ежегодно в среднем рождается 15 000 - 20 000 новых фирм и терпит банкротство 5 000 - 7 000 фирм. Это дает прирост новых предприятий в пределах 12 000 в год, или 2-3% от общего числа. Тенденция к росту нового предпринимательства усиливается в последние годы, несмотря на положение с занятостью и общим состоянием конъюнктуры. Причины этого явления носят не только экономический, но и политический и даже психологический характер и требуют отдельного подробного рассмотрения.

Число банкротств во всех отраслях экономики растет из года в год одновременно с ростом числа предприятий. Наиболее подвержены банкротствам предприятия сферы услуг и розничной торговли. Так, в 1984 г. на них приходилось 2108 банкротств из общего зарегистрированного количества 5500; для производственных предприятий эта цифра составила 815; для строительства - 821 /3, 112-113/. Увеличение числа банкротств объясняется прежде всего тем, что основные их жертвы - молодые небольшие предприятия - не обладают финансовой

<sup>+</sup> Данные получены в беседе с представителем организации "SHIO-Familjeforetagen" А. Обергом.

стабильностью и чувствительны к непредвиденным изменениям обстановки на рынке. Даже небольшой просчет может привести к гибели. Кроме того, для сферы услуг характерна острая конкуренция и особо интенсивная "рождаемость" новых фирм, что неизбежно увеличивает и число банкротств.

В сфере производства наиболее подвержены банкротствам металлообработка и машиностроение, деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность - на эти отрасли в 1985 г. приходилось 80% всех банкротств в производственной сфере /1/.

Финансовый тупик, ведущий к банкротству, - не единственная форма гибели МСП. Предприниматель бывает вынужден прекратить свою деятельность или идти на слияние с более крупной фирмой по самым различным причинам. В течение длительного периода уровень слияний и поглощений МСП в Швеции был весьма высок. В 1983 г. количество слияний несколько сократилось. Из 634 предприятий, поменявших хозяина, 90% приходилось на МСП /4/.

В 1984 г., однако, активность слияний и поглощений вновь повысилась. Только за первую половину 1984 г. их было зарегистрировано 401, что по сравнению с тем же периодом 1983 г. обнаруживает рост на 51% /4/. Как и ранее, слияния затронули главным образом малые предприятия. Наибольшее их число произошло в сфере оптовой торговли и услуг. Более подробные данные по этому вопросу приводятся в нижеследующей таблице.

Число слияний/поглощений по отраслям экономики и размеру предприятий в 1982-1983 гг. /4/

Отрасль	Число слияний на предприятиях с персоналом					
	0-49 чел.		50-199 чел.		200-500 чел.	
	82 г.	83 г.	82 г.	83 г.	82 г.	83 г.
Опт. торговля	124	103	18	17	1	5
Сфера услуг	103	90	13	14	3	5
Строительство	79	34	12	8	3	-
Произв. сфера	175	166	74	74	25	33
в т. ч. машиностроение	22	19	11	13	7	6
металлообработка	33	36	12	21	3	5
Энергетика	22	5	1	2	-	-
Розн. торговля	109	31	13	2	3	2
Связь	33	18	7	6	1	2
Банки и страховые учреждения	19	14	2	3	1	-
<b>И Т О Г О :</b>	<b>664</b>	<b>461</b>	<b>140</b>	<b>126</b>	<b>47</b>	<b>47</b>

Каждая пятая крона, инвестируемая в промышленные предприятия, принадлежит МСП. По данным 1984 г., доля этих предприятий в суммарных инвестициях в производственную сферу составила 19% /4/. В то же время на 16 крупнейших инвесторов страны приходится около 30% производственных капиталовложений /3, 55/. При этом отмечается снижение инвестиционной активности среди средних по размеру фирм (50-200 занятых) на фоне общей активизации инвестиционной деятельности в 1984-1985 гг. Этому можно предложить несколько объяснений. Одно из них состоит в относительном уменьшении значения таких капиталоемких отраслей промышленности, как металлообработка, горно-рудные промыслы, деревообработка и бумажная промышленность. Роль средних предприятий в этих областях ощутима, и свертывание деятельности не могло не сказаться на общей картине инвестиций. Одновременно эти фирмы стали направлять все большие капиталовложения в нематериальную сферу, т.е. на НИОКР и маркетинг.

Кроме того, в практику все более широко входят лизинг оборудования и аренда помещений вместо их приобретения в собственность. Эта форма дает тем большую экономию капиталовложений, чем больше размеры производства, и потому привлекательна для средних фирм в большей степени, чем для мелких.

Последние имеющиеся в нашем распоряжении данные о расходах на НИОКР в Швеции относятся к 1983 году. Совокупные расходы частного производственного сектора составили тогда 11 млрд. шв. кр., что составило 1,5% от ВВП.<sup>+</sup> Вообще же совокупные расходы на НИОКР во всех секторах экономики Швеции, включая научно-исследовательские центры и государственные дотации, составили в том же году 2,23% от ВВП /5,4/.

Роль мелких и средних предприятий, однако, по этому показателю очень незначительна. Ресурсы промышленности, направляемые на НИОКР, сильно сконцентрированы в руках крупных предприятий. На производственные фирмы с числом занятых 500 и более приходится около 95% всех расходов на НИОКР. При этом пять первых в этом списке обеспечивают 37%, а десять первых - 55% всех расходов /3, 59/. Эти десять принадлежат к четырем наиболее наукоемким отраслям шведской промышленности: производство транспортных средств, электроника, машиностроение и фармацевтика - и обеспечивают 75% объема научно-исследовательских и инженерно-конструкторских работ

---

<sup>+</sup> Подсчитано по "Statistisk Årsbok 1986", SCB, Stockholm, 1985.

данных отраслей /3, 59/.

Другой источник, "Факты о малых предприятиях", издаваемой организацией кустарных и промышленных семейных предприятий "SNIO - Familjeföretagen", приводит данные за 1984 г. об отчислениях на НИОКР сводно по всем отраслям экономики, и здесь МСП выглядят гораздо более солидно: их доля составляет более 16% /4/. Однако общая сумма отчислений - всего 743 млн. кр. по сравнению с приводимой в нескольких источниках цифрой 11 млрд. кр. только для промышленности заставляет усомниться в достоверности данных. Возможно, здесь под "отчислениями на НИОКР" подразумевается какой-либо обязательный взнос из прибыли, независимо от собственных планов предприятия, отчисляемый в бюджет, например, для формирования фонда государственных дотаций на НИОКР.

Особенно отчетливо роль МСП в экономике и ее отдельных отраслях выступает при рассмотрении доли этих фирм в совокупном обороте предпринимательского сектора в целом и по отраслям. Шведская статистическая литература предлагает данные переписи предприятий 1972 г., опубликованные в 1975 году /6/. К сожалению, это - самые "современные" и единственные имеющиеся на конец 1986 г. сводные данные, подробно отражающие показатели экономической деятельности предприятий с классификацией их по числу занятых. Учитывая наблюдаемую за последние 10-15 лет тенденцию укрепления позиций малого бизнеса, можно лишь сказать, что приводимые ниже цифры за 1972 г. могли измениться лишь в сторону увеличения доли МСП. По этим данным, в 1972 г. на предприятия с числом занятых до 200 человек приходилось 49% совокупного оборота фирм, ведущих коммерческую деятельность. В отдельных отраслях экономики их значение неодинаково, что подтверждает подсчет, сделанный по данным переписи:

Отрасль	Доля МСП в суммарном обороте отрасли (рыночный сектор)
Обработывающая промышленность	22%
Горно-добывающая промышленность	30%
Сельское, лесное, охотничье и рыбное хозяйство	36%
Энергетика	47%
Строительство	52%
Торговля, ресторанное и гостиничное обслуживание	64%
Транспорт и связь	44%
Банки, страховые, поручительские компании и управление недвижимостью	53%
Службы охраны общественного порядка, бытовое обслуживание и прочие услуги	70%

Очевидно, что наиболее сильны позиции МСП в сфере обслуживания, наименее — в промышленном производстве. Однако и в последнем есть отрасли, традиционные для малого предпринимательства: пищевая, легкая промышленность, металло- и деревообработка, легкое машиностроение, полиграфия, производство спортивного инвентаря. В последние годы четко прослеживается тенденция роста числа небольших фирм, узко специализированных на новой и новейшей технологии, прежде всего — электронике и вычислительной технике. Такие фирмы растут, как грибы, вокруг научных центров, ведущих прикладные исследования. Часто они рождаются путем "отпочкования" от крупной фирмы на основе изобретения, сделанного в этой фирме, представляющего коммерческий интерес, но не соответствующего ее производственной программе. Во главе новой фирмы нередко стоит сам изобретатель. Такие фирмы, как правило, находят на рынке свою "нишу" благодаря оригинальности продукта, который зачастую не имеет аналогов у крупных производителей. Это явление получило в шведской экономической литературе название "новое предпринимательство" и может быть выделено как основная отличительная черта в развитии мелкого и среднего предпринимательства в Швеции в 80-е годы.

Одновременно можно назвать отрасли, в которых МСП практически отсутствует: автомобилестроение, энергетическое машиностроение, производство подвижного железнодорожного состава, металлопрокатное и сталелитейное производство, производстве минеральных удобрений и ряд других. Это вполне естественно, т.к. для МСП не характерна самостоятельная деятельность в капиталоемких отраслях. Здесь, однако, велика их роль как субпоставщиков. Можно констатировать, что шведская промышленность в большей степени построена вокруг крупнейших концернов: "Вольво", "АСЕА", "Электролюкс", "Сааб" и др., которые осуществляют прямые поставки по договору субподряда тысячи малых предприятий. В сотрудничестве между "большими" и "малыми" рождается значительная часть новых продуктов и технологий. Министерством промышленности Швеции подсчитано, что третья часть всех производственных предприятий является поставщиками компонентов другим предприятиям, а в машиностроении число субпоставщиков составляет около половины всех МСП, работающих в отрасли /3, II3/.

Следующим важным критерием, завершающим наш анализ положения малых фирм в экономике Швеции, является их роль в экспорте. Этот показатель тесно связан с рассмотренной выше

отраслевой структурой малого предпринимательства. Шведский экспорт охватывает прежде всего производственную сферу, а именно - обрабатывающую промышленность, где роль МСП наименее значительна. При этом отрасли международной специализации шведской промышленности и отрасли, традиционные для малого предпринимательства, большей частью не совпадают.

Этим во многом объясняется, что доля МСП в экспорте Швеции намного скромнее, чем в совокупном обороте. Она составляла в 1984 г., по данным эксперта по вопросам МСП Шведского Экспортного Совета Й. Шёберга, ок. 17%, или в денежном выражении ок. 50 млрд. шв. кр.<sup>+</sup> /7, 79/. При этом специалистами Экспортного Совета в качестве экспортеров рассматриваются фирмы, осуществляющие экспортные поставки регулярно (не менее 15 раз в год) либо по объему на сумму свыше 1 млн. шв. кр. в год. Таких предприятий в 1984 г. насчитывалось ок. 8000, хотя официальная статистика, учитывающая всякие, даже разовые сделки частного характера, приводит цифру 20 000 /7, 79/.

50 миллиардов крон шведского экспорта для МСП - цифра далеко не головокружительная, особенно если учесть, что только один концерн "Вольво" экспортирует на сумму, лишь вдвое меньшую. Однако нельзя забывать, что значительная часть автомобиля "Вольво" состоит из импортных компонентов, в отличие от продукции МСП, которая чаще всего полностью шведская. Этот довод увеличивает значение малых предприятий в экспорте наряду с фактом, что большая часть их продукции является субпоставками крупным предприятиям, выступающим в качестве экспортера готового продукта.

Пониженная экспортная активность малых предприятий Швеции отчасти объясняется и тем, что они не всегда располагают достаточными материальными и людскими ресурсами для успешного внедрения на международный рынок, ориентированы преимущественно на местный спрос. Их нередко останавливают не только связанные с экспортной деятельностью дополнительные расходы, но и незнание языка, обычаев, склада мышления в отдаленных странах. "Лекарством" в таком случае являются торгово-посреднические фирмы.

Учитывая идущий в международной торговле процесс либерализации (постепенная отмена таможенных пошлин и других ограничений в торговле между экономическими группировками

---

<sup>+</sup> 100 шв. кр. = ок. 9,9 руб.

Запада, планируемое упразднение разрешительного порядка в международных автомобильных перевозках в Западной Европе и др.), можно с уверенностью предположить, что экспортная деятельность мелких и средних предприятий европейских капиталистических стран, в том числе Швеции, будет активизироваться, что, несомненно, скажется и на их роли во внешней торговле своих стран.

#### Литература

1. Småföretagen 1984-85: подборка статистических материалов Министерства Промышленности Швеции.
2. Stensson S. Arbetslöshet och nyetableringen: Småföretagen - tendenser inför 90-talet. - Stockholm, 1986. - 120 p.
3. Industri och industripolitik, 1985, Industridept.
4. Fakta om småföretagen, SHIO. Familjeföretagen, Stockholm, 1984.
5. The Swedish National Board for Technical development. - Stockholm, 1986.
6. Företagsräkningen 1972: SCB. - Stockholm, 1975. - Del 1.
7. Sjöberg G. De mindre företagen och exporten: Småföretagen - tendenser inför 90-talet. - Stockholm, 1986. - 120 p.

**МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБЩЕНИЕ:  
РЕВОЛЮЦИЯ ТОВАРНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ**

И.И. Большакова      Э.Г. Кочетов

В современных условиях достижение высокой эффективности производства и оптимизация экономических структур национальных хозяйств не могут осуществляться без использования огромных потенциальных возможностей, которые таит в себе мировой товарный рынок. Реализация этих возможностей в условиях глубокой интернационализации производства и стремительного развития НТР лежит на путях выбора таких схем, моделей выхода в мирохозяйственную сферу, которые были бы построены на основе всестороннего учета сложившихся форм и методов внешнеэкономической деятельности.

Ускоренное выявление и использование новейших закономерностей международного товарного обращения необходимо для реализации грандиозных задач, поставленных Коммунистической партией на XXУП съезде КПСС.

Новые тенденции связаны со все большим взаимопереплетением воспроизводственных процессов, протекающих в национальных рамках, охватом межгосударственным и межфирменным взаимодействием научно-технической сферы, созданием принципиально новых технологий, резким усилением интеллектуализации международного обмена. Все это не могло не найти отражения в международном товарном обращении, породив новые объекты и субъекты общения.

Стоит задача в единстве генетического и функционального аспектов проследить эволюцию главных компонентов мирового капиталистического товарного обращения и на этой основе рассмотреть в синтезе эти компоненты—объекты, субъекты мирохозяйственного общения с присущей им организационно-экономической структурой, а также характер и содержание реализуемого ими эффекта.

Любой экономический феномен и, в частности, такой емкий и сложный, как международное товарное обращение не может быть продуктивно исследован без выделения и рассмотрения главных его составляющих. Новые тенденции в развитии мирового товарного обращения можно раскрыть посредством анализа эволюции и взаимосвязи таких его основополагающих элементов, как: 1) объект общения; 2) субъект общения с адекватной ему организационно-экономической структурой; 3) характер и содержа-

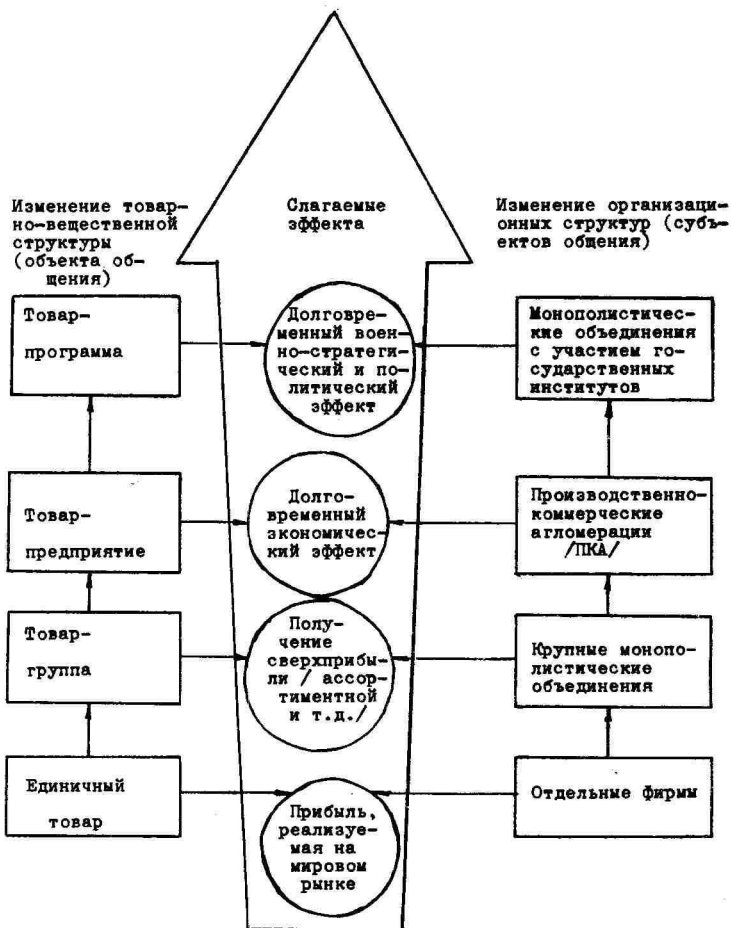


Схема: Современное международное товарное обращение: изменение основных элементов

ние эффекта, определяемых эволюцией и взаимодействием двух вышеназванных элементов.

Системный анализ позволяет свести и представить картину современного международного товарного обращения в виде блок-схемы, которая дает возможность, во-первых, наглядно проследить эволюцию каждого составляющего элемента, во-вторых, четко представить взаимосвязь и взаимодействие основных элементов, воссоздающих внутреннее содержание развития данной системы на различных этапах, и, в-третьих, что является наиболее важным, дает основу для прогнозирования тех направлений деятельности участников мирохозяйственной сферы, которые могут принести максимально возможный эффект на основе соответствующего сочетания элементов с учетом сложившейся в данный момент ситуации (см. схему).

Известно, что товар выступает как элементарная клеточка вещественного богатства общества и изменение ее форм адекватно отражает степень развития общественного производства и механизма его функционирования. В силу этого изменения товарно-вещественной структуры международного обращения выступают как кумулятивный результат действия объективных закономерностей, порождаемых сдвигами в производстве, углублением общественного разделения труда<sup>+</sup>, растущей научно-производственной кооперацией, усилением интернационального характера производственного процесса. Следуя этим закономерностям, товарная масса постоянно видоизменяется, модифицируется, перегруппировывается, принимая изощреннейшие формы, состояния, переходя к новейшим видам.

Товар, впитавший в себя целый спектр составляющих развития экономики, в наиболее рельефной форме отражает динамику ее развития. Это обусловлено следующим. Во-первых, товар чутко реагирует на ход развития НТР, которая резко ускоряет моральное старение товаров. При этом "умирание" товара в условиях НТР имеет свои особенности в том, что "отмирание" определенных его элементов зачастую скрыто от исследования и подчас ведет к гибели целых поколений машин и оборудования. Так, например, моральное старение систем управления резко снижает эффективность целого парка машин в важнейших промышленных отраслях.

Во-вторых, незнание рынка, его объема и потенциальных

---

<sup>+</sup> Речь идет о взаимодействии общего, частного и единичного разделения труда.

потребителей приводит к тому, что товары умирают, еще не сойдя с конвейера, а наиболее важным моментом, снижающим до предела "цикл жизни" товара, выступают структурные, экологические и другие кризисы, потрясающие мировое хозяйство. Стремительный ход развития мировой экономики в этих условиях не оставляет места для эволюционного развития товара.

В связи с этим наблюдается скачкообразное, своего рода внезапное появление многих видов товара и их форм, иными словами, революционное развитие товарно-вещественной структуры в современных условиях выступает как основополагающая тенденция мирохозяйственного обмена.

При всей разнонаправленной подвижности товарно-вещественной структуры просматриваются определенные градации, этапы в развитии товара как объекта мирохозяйственного обмена. Для простоты рассуждений обратимся к схеме, отражающей поэтапное развитие товара. Это следующие этапы: 1) единичный товар, 2) "товар-группа", 3) "товар-предприятие", 4) "товар-программа".

Следует отметить, что в приведенной схеме изменения товара, каждая градация выступает основой и предпосылкой для зарождения следующей разновидности товара. Каждая градация товара, являясь составной частью общей товарной массы, живет своей собственной жизнью, и в то же время постоянно перерождается, готовит почву для перехода к высшей градации и одновременно подвержена мгновенному распаду на составляющие, расположенные на нижних этапах приведенной классификации.

Итак, первая градация — единичный товар. Единичный товар, несомненно, остается основой товарной массы. Он выступает как первооснова всей дальнейшей эволюции товарных форм. Однако при всей огромной развитости этой разновидности товара на современном этапе относительная зона его распространения сужается. Этот процесс наблюдается как в сфере товаров потребительского, так и производственного назначения. Эпоху, когда эта разновидность товара была господствующей и наиболее распространенной, следует отнести к периоду зарождения товарного производства. При недостаточно развитой структуре общественных потребностей они удовлетворялись преимущественно единичными товарами. По мере развития товарного производства, перерастания его в капиталистическое, повлекшего за собой усложнение и дифференциацию общественных потребностей, эта разновидность товара завоевала широчайшую сферу распространения.

Дальнейшая эволюция общественных потребностей, обусловленная ею растущая дифференциация спроса, привели к зарожде-

нию такой новой разновидности товара внутри единичной товарной массы, как "товар-группа". При этом развитие товара шло по двум направлениям. Первое - дифференциация товара. В связи с эволюцией материально-технической базы производства и все более глубокой дифференциации общественного спроса получила развитие тенденция к расслоению товара, образованию товарных групп широкого ассортимента<sup>+</sup>, занимающих все больший удельный вес в товарной структуре многих мировых рынков как сырья, так и готовых изделий.

Дифференциация товара проявляется наиболее ярко на рынке машин и оборудования. Так, уже в середине 70-х годов мировое машиностроение более чем удвоило номенклатуру выпускаемых изделий по сравнению с довоенным периодом и составляло более 600 тысяч основных типов и типоразмеров машин и оборудования /1/.

Научно-техническая революция в сочетании с накопленными производственными возможностями (применение гибких автоматизированных систем) способствовали интенсивному развитию этого процесса, которое в последнее десятилетие приобрело характер "ассортиментного взрыва" - возникновение быстро расширяющихся гамм однородных товаров и функциональных сфер их применения. Этот процесс закономерно отражает дальнейшее углубление международной кооперации, связанной с выходом за национальные границы частного (внутриотраслевого) разделения труда - как одной из ведущих тенденций в изменении структуры международного товарооборота, - а также с характерным для периода НТР усложнением потребительной стоимости. В развитии процесса дифференциации однородных товаров огромную роль играет международный маркетинг, широкое распространение которого способствовало более полному учету усложнившейся структуры и ускорившегося изменения производственного и потребительского спроса в целях расширения внешнеэкономической деятельности.

Второе - объединение товара в комплектные товары, комплектные поставки. На первых этапах развития этого процесса

---

<sup>+</sup> Товары группового ассортимента - это товарные группы, в составе которых вокруг базового товара формируется широкий "ассортиментный шлейф" конструктивно и технически однородных изделий. Все товары внутри этих групп органически связаны между собой, имеют строго определенное функциональное назначение, много схожих элементов, но различаются по какому-либо одному или нескольким признакам (типоразмер и др.).

происходила механическая группировка уже ранее произведенных единичных товаров. В дальнейшем этот процесс переродился в целенаправленную политику товаропроизводителей, связанную с формированием товарных групп в соответствии с определенными критериями, обеспечивающими функциональное единство этих групп. Эти процессы получили столь бурное развитие, что складываются целые отрасли промышленности, производящие комплектное технологическое оборудование (технологические линии для производства различного рода функционально связанной между собой продукции).

Экономической основой для дифференциации товарной массы, с одной стороны, и превращение ее в товары группового ассортимента и комплектные поставки - с другой, послужило углубление взаимодействия национальных хозяйственных комплексов, мобилизация производственных мощностей, задействованных участниками международного обмена и фактически интернационализированными в силу необходимости взаимного дополнения технологических структур.

В период после второй мировой войны эта новая разновидность товара - "товар-группа" в форме комплектных поставок - получила прежде всего бурное развитие в США в связи с возникшей необходимостью удовлетворить потребности капиталистических стран Европы и Японии, экономика которых была разрушена во время войны. Потребовалось восстановить и создать заново крупнейшие промышленные объекты и целые отрасли на новейшей технологической базе. В дальнейшем, во второй половине 60-х - начале 70-х гг., в этот процесс были вовлечены освободившиеся страны, прежде всего те из них, которым в силу различных причин удалось вырваться вперед в экономическом развитии. При этом такие страны, как Индия, Мексика, Бразилия выступают не только в качестве импортеров, но и экспортеров рассматриваемой разновидности товаров. В целом данная форма товара превалировала на мировом рынке до начала 80-х годов.

Так, в начале 80-х годов крупнейшими экспортёрами комплектного оборудования выступают Япония, ФРГ, США. Свыше 50% объема экспорта комплектного оборудования из индустриальных капиталистических государств приходилось на развитие в промышленном отношении капиталистические страны: Западной Европы - около 40%, Северной Америки - 15% и Японию - 2%. Поставки в развивающиеся страны составляли примерно 30% от общего объема капиталистического экспорта - по 10% в каждый из

трех регионов (Латинская Америка, Африка и Азия) /2/.

Причем если в 70-х годах такая направленность экспорта комплектного оборудования была характерна для Японии, которая наиболее сориентирована на огромный сектор этого мирового товарного рынка, то в последующие годы наметилась тенденция к увеличению доли развивающихся стран в экспорте комплектного оборудования из западноевропейских капиталистических стран. В этом отношении показательно, что доля освободившихся стран в экспорте комплектного оборудования из ФРГ с 1970 г. по 1982 г. возросла с 30 до 64%, в то время как доля промышленно развитых стран упала с 50 до 18% /3/. Наиболее крупными заказчиками комплектного оборудования из числа освободившихся стран, видимо, останутся Таиланд, Малайзия, Индонезия, Саудовская Аравия, Нигерия.

В зависимости от изменения общественных потребностей, обусловленных структурными сдвигами в экономике как промышленно развитых, так и развивающихся стран, а также характером и направленностью взаимодействия национальных воспроизводственных комплексов, меняется набор отраслей, в которых зарождается и развивается этот процесс, весьма неравномерно и дифференцированно охватывая отдельные регионы и группы стран.

Так, в 1970 годы в промышленно развитых капиталистических странах в качестве наиболее приоритетных отраслей, экспортировавших комплектное оборудование, выступали такие отрасли, как производство химического, нефтехимического, металлургического, целлюлозного, текстильного оборудования, оборудования для пищевой промышленности. Большая часть заказов на комплектные технологические линии концентрировалась в этих отраслях. Однако в дальнейшем, в начале 80-х годов, замораживание отдельными нефтедобывающими странами своих инвестиционных программ, вызванное снижением цен на нефть, привело к уменьшению спроса на комплектное оборудование для нефтепереработки, химическое и нефтехимическое оборудование. В то же время возникает все большая потребность (и соответственно происходит смещение) в производстве комплектного оборудования в отрасли, производящие оборудование для электронной промышленности, для создания новых видов синтетических материалов, охраны окружающей среды, а также комплектного оборудования для объектов социальной сферы. По имеющимся прогнозам, именно за счет поставок комплектного оборудования для этих сфер и отраслей в значительной степени будет под-

держиваться спрос и обеспечиваться экспорт комплектного оборудования в 90-е годы из промышленно развитых капиталистических стран /4/. В то же время национальные корпорации Индии, Бразилии, Мексики, Аргентины в последние годы наращивают поставки комплектного оборудования для традиционных отраслей, преимущественно в территориально близлежащие развивающиеся государства. Так, многие бразильские и мексиканские фирмы заключили договоры о поставке комплектного оборудования для сталеплавильных заводов, индийские фирмы стали заметными экспортерами комплектного оборудования для текстильной, сахарной, цементной промышленности, аргентинские фирмы экспортируют комплекты установок для переработки мяса и фруктов.

На базе сформировавшегося рынка комплектного оборудования, а также новейших научно-технических открытий, разработок и новейших технологических решений складывается основа для появления новой разновидности товара. Катализатором и предпосылкой зарождения этой разновидности товара послужило соединение под единым контролем огромных материально-вещественных и трудовых ресурсов, опосредствованных кредитно-финансовыми возможностями, а также достижениями в области проектирования и предоставления инженеринговых услуг. Таким образом, создались возможности для зарождения новой разновидности товара - "товар - предприятия", связанного с сооружением крупных объектов различного назначения, реализуемых преимущественно на мировом рынке. Кроме вышеотмеченных предпосылок, этому процессу способствовал ряд побудительных мотивов.

Во-первых, максимальная спрессованность во времени при решении крупных народнохозяйственных задач. Во-вторых, прорыв в ведущих отраслях экономики, обусловленных качественно новыми открытиями в области технологии производства, стремительное формирование спроса на новые виды сырья, развернувшийся массовый слом старого производственного аппарата в условиях "перерастания научно-технической революции в научно-производственную" /5/. Неравномерность развертывания этого процесса в ведущих промышленно развитых капиталистических странах при наличии глубоко интернационализованного мирового капиталистического производства формирует необходимые импульсы для появления новой разновидности товара - "товар - предприятия", способного обеспечить оптимальные условия для выпуска на базе этих объектов конкурентоспособной продукции высокого качества.

В-третьих, существенный побудительный мотив распространения этой новой разновидности товара связан с тем, что под влиянием структурных сдвигов в экономике в 80-е годы промышленно развитые капиталистические страны начали усиленно освобождаться от энергоемких и загрязняющих окружающую среду предприятий и целых отраслей, что побудило международные монополии участвовать в сооружении в освободившихся странах крупных металлургических, нефтеперерабатывающих, нефтехимических комплексов.

И, наконец, еще один побудительный мотив, вызвавший распространение "товар - предприятия", - бурное развитие в последние десятилетия международного туризма, приведшее к складыванию в ряде освободившихся стран своеобразной новой "монокультуры" - индустрии туризма. Указанный процесс носит двойственный характер. Нарушение экологического равновесия создало своеобразную монополию ряда освободившихся стран на природопользование. Это побудило международные корпорации предложить этим "монополистам" услуги по сооружению крупных гостиничных комплексов с широчайшим набором услуг, а также связанных с ними дополнительных объектов инфраструктуры и начать реализацию программ по созданию индустрии туризма в освободившихся странах.

Но на практике в большинстве случаев этот процесс привел к тому, что одни разновидности монокультурного развития экономически отсталых стран были заменены другой, причем в конечном счете не принесшей ожидаемых дивидендов освободившимся странам, учитывая, с одной стороны, непроизводительный характер этой сферы экономики, а с другой, то, что эксплуатация построенных комплексов фактически остается в руках транснациональных корпораций, контролируемых международным туризмом. Такого рода новая монокультура делает экономику освободившихся стран не менее уязвимой, чем при прежних видах монокультуры<sup>+</sup>.

О распространении этой новой разновидности товара можно судить на основе данных об объеме зарубежных подрядных работ 250 крупнейших строительных корпораций, составившем в период с 1980 по 1985 год 917 млрд. долларов. При этом в 1981

---

<sup>+</sup> При этом следует иметь в виду, что сам туризм так же чувствителен к состоянию мировой конъюнктуры, как процесс тезаврирования драгоценных камней. Эти рынки "международного туризма" и "драгоценных камней" самими первыми реагируют на ухудшение общеэкономической конъюнктуры как внутренней, так и внешней, и эти же рынки восстанавливаются последними при ее улучшении.

годовой объем являлся максимальным - 129,0 млрд. долларов. К 1985 году он постепенно снизился до 81,6 млрд. долларов. /6/.

Ведущими поставщиками "товар - объектов" на мировой рынок остаются США. Так, среди 250 крупнейших фирм ведущее место принадлежит 43 корпорациям США. Однако наблюдается определенная тенденция к ослаблению позиций США: если в 1983 году на долю американских корпораций приходилось 43,2% от общего объема контрактов, то в 1984 году - 34,9%, а в 1985 - 27,7%. В то же время в середине 80-х годов увеличился объем заказов японских фирм, их доля в общем объеме контрактов в 1985 году составила 14,3% /7/.

Развитие этой разновидности товара вносит новые существенные моменты в характер взаимодействия национальных воспроизводственных комплексов, размывая традиционно сложившуюся модель международного разделения труда.

В своей дальнейшей эволюции товар, начиная с конца 1970-х годов, а в некоторых экономических сферах и раньше, перерастает в новую разновидность. На фоне реализации зарубежных крупных объектов формируется и постепенно выкристаллизовывается новейшая разновидность товара, который является наиболее своеобразным по своему экономическому содержанию и наиболее необычным по форме проявления атрибутом мирового товарного производства - это "товар-программа". На мировом рынке начинают вращаться такие товары, контуры, абрис которых при традиционном подходе представляется весьма необычным. Дело в том, что реализуются огромные комплексы объектов и сооружений военно-стратегического назначения, набор крупнейших объектов, обеспечивающих развитие агропромышленной структуры отдельных стран, проекты в области аэрокосмического бизнеса, автоматизированных систем и робототехники, комплексы объектов сферы услуг, связанных с накоплением и распространением информации, объекты, обеспечивающие принципиальное изменение энергобалансов целых регионов, создание объединенной системы связи на базе новейших достижений науки и техники

Если для такой разновидности товара, как "товар-предприятие" было достаточно соединить в едином русле такие три компонента, как товарно-вещественную основу, трудовые ресурсы и кредитно-финансовые возможности, то необходимым условием "товар-программы" явилась резко выраженная интеллектуализация товара, что придало совершенно новую окраску

всем остальным компонентам. И при этом самое удивительное, что обеспечиваемые "товар - программой" прорывы в области новых идей и технологий выступают результатом заказа покупателя продавцу "товар-программы". Вот почему формирование "товар-программы" начинается не с товарно-вещественного насыщения этой программы с последующим опосредствованием различного рода услугами, рабочей силой, кредитом, как это имеет место при "товар - предприятии", а, наоборот, "товар-программа" начинается с заказа на идею с последующей "подстыковкой" (по мере появления и реализации этих новых идей) необходимой материально-вещественной базы и всех последующих ставших традиционными атрибутов - отдельных объектов, трудовых ресурсов, кредитно-финансовых возможностей. Иными словами, произошло кардинальное смещение акцентов в интеллектуальную сферу, в область НИОКР.

Другой особенностью, принципиально выделяющей "товар-программу" из всей огромной совокупности товарной массы, является качественно новая роль услуг, предоставляемых продавцом данного товара покупателю. Особое значение приобретает сама комплектация товарно-вещественного состава. Доля услуг неизбежно возрастает при переходе от низших градаций товара к более высоким, рассматриваемым в данной статье градациям. Так, она достигает ориентировочно 50% стоимости "товар - предприятия", а при "товар - программе" услуги практически пронизывают и опосредствуют все стороны сделки и носят явно выраженный гипертрофированный характер. Действительно, еще задолго до начала реализации "товар-программы" одним из условий ее успешного осуществления выступает выполнение огромного объема работ, связанных с информационным обеспечением будущей сделки, а также с необходимостью формирования целой системы разнообразных экспортно-импортных связей, нащупывания и налаживания таких товаропроводящих каналов, которые позволили бы в сжатое время пропустить огромную массу услуг и товаров на базе как действующих транспортных, страховых компаний и кредитных учреждений, так и вновь создаваемых для реализации "товар-программы".

Несомненно, что только достигнутая в последнее десятилетие высокая степень интернационализации капиталистического производства и соответствующая ей степень развитости международного товарного обращения могли породить такую новую разновидность товара, как "товар-программа".

По своему содержанию, характеру, направленности, а

также составу связанных с ее осуществлением участников "товар-программы" отличаются большим многообразием.

Так, в 1970-80 годах в капиталистических странах Западной Европы было подготовлено большое количество программ, ориентированных на объединение и совместное использование научно-производственного и интеллектуального потенциала этого региона для того, чтобы противостоять североамериканскому центру межимпериалистического соперничества. В этом отношении весьма типична разработанная в конце 60-х годов программа по созданию магистрального сверхзвукового самолета-авробуса А-300. Для реализации этой программы в декабре 1970 года был создан консорциум "Эрбас индастри", в состав которого вошли крупнейшие западноевропейские авиастроительные компании - "Аэроспасьяль (Франция), "Дойче Эрбас" (ФРГ), КАСА (Испания), а в 1979 г. "Бритиш Аэроспейс" (Великобритания). Участниками консорциума с правами наблюдателей являются также фирмы "Факкер" (Голландия) и "Бельэрбас" (Бельгия). Штаб-квартира консорциума находится в городе Тулузе, на юге Франции, где расположены линии по окончательной сборке авробуса, создаваемого на основе производственной кооперации входящих в состав консорциума компаний.

В финансировании разработок и проектировании авробуса участвовали правительства и крупнейшие финансово-кредитные учреждения западноевропейских стран. Головным разработчиком двигателя для авробуса выступила английская корпорация "Дженерал Электрик". За период с 1972 г. по 1980 г. поставки на западноевропейский рынок и рынок Северной Америки авробусов А-300 возросли с 1 до 38, после чего их производство несколько снизилось, составив 33 в 1981 г., 15 - в 1983 г., 25 - в 1985 г.

В начале 80-х годов консорциумом была создана и запущена в серийное производство новая усовершенствованная модель авробуса А-310. Расходы на разработку этой новой модели, включая ее шесть прототипов, составили около 1 млрд. долларов. Производство новой модели авробуса составило 17 в 1983 г. и 29 - в 1984 г. Осуществление программы по созданию авробусов направлено на усиление позиций западноевропейских авиастроительных фирм в их жесточайшей конкурентной борьбе с фирмами США /8/.

Одной из самых крупных программы, имеющих комплексный характер, является "Европейская стратегическая программа научно-исследовательских работ в области информационной техни-

ки". В рамках этой программы в 1985 году был осуществлен крупный проект по совместной разработке новейших видов микроразлектроники с участием "Томсон ЦСФ" (Франция), "Дженерал Электрик компани", "Бритиш телеком" и "Плесси". (Великобритания), АЗГ (ФРГ) и "Филипс", а также проект по разработке и производству ряда систем телефонной связи на базе кооперационных соглашений между "Сит-Алкател" (Франция), "Италтел" (Италия) и "Сименс" - ведущих западноевропейских компаний в области производства средств телекоммуникаций /9/.

Иной характер носят крупномасштабные программы, осуществляемые в 1970-80 гг. в ряде нефтедобывающих стран Персидского залива под контролем и при активном участии крупнейших американских и западноевропейских инженерно-строительных фирм. Особенность этих программ состоит в том, что, в силу неразвитости в этих странах инфраструктуры, реализация программы, как правило, связана с выполнением большого объема строительных работ.

Так, под контролем крупнейшего в мире инженерно-строительного концерна "Бечтел групп" (США) с 1976 г. осуществляется программа по созданию территориально-производственного комплекса на восточном побережье Саудовской Аравии в районе Джубайлы. Программой, рассчитанной на двадцать лет, предусматривается сооружение ряда современных предприятий химической и других отраслей промышленности, строительство порта, а также жилого комплекса на 250 тыс. человек. По имеющимся оценкам, общая стоимость сооружаемых в соответствии с этой программой объектов составляет около 25 млрд. долларов /10/.

В 1985 г. при участии американских и ряда западноевропейских компаний началось осуществление энергетической программы, рассчитанной на десять лет, по разработке крупнейшего в капиталистическом мире месторождения газа на севере Катар, а также предусматривающей строительство газопровода, которое будет вестись поэтапно.

Вначале газопровод будет сооружаться для удовлетворения внутренних потребностей Катар, на следующем этапе газ будет поставляться ряду стран Персидского залива, причем в наибольших объемах в Кувейт. Предполагается, что в дальнейшем газопровод будет продлен в целях снабжения газом Турции, а в долговременной перспективе и ряда западноевропейских стран. Общая стоимость программ оценивается в 12-15 млрд. долларов /2/.

В зависимости от степени зрелости общехозяйственной инфраструктуры страны-покупателя качественно меняется характер "товар-программы". При развитой инфраструктуре происходит смещение в сторону реализации научно-технических идей с использованием уже сложившихся производственных комплексов кооперирующих стран-участниц со сравнительно незначительным дополнением их новейшими производственно-техническими структурами. Это характерно для программ, осуществляемых в промышленно развитых капиталистических странах. В то же время при недоразвитой общехозяйственной инфраструктуре, что особенно характерно для большинства освободившихся государств, ядром "товар-программы" выступает именно создание различных хозяйственно-производственных структур. Вот почему в этом случае на начальной стадии "товар-программы" значительное место занимает объем инжиниринговых и строительных услуг.

Иллюстрацией этому служит осуществленная в 1986 году в Колумбии энергетическая программа, позволившая наладить поставки на экспорт высококачественного угля.

Стоимость реализации программы - 1,9 млрд. долларов. В состав "товар-программы" входит комплекс основных и вспомогательных объектов, обеспечивающих добычу и транспортировку угля высокоавтоматизированным способом, включая угледобывающие предприятия, технический центр по обслуживанию, жилой массив (300 зданий для проживания 3 тыс. рабочих и служащих), аэропорт, комплекс портовых сооружений, электростанции, инженерные коммуникации и т.д.

Генеральным подрядчиком выступила крупнейшая американская строительно-инжиниринговая корпорация "Морисон-Кнудсен Интернешнл Компани". К реализации программы были привлечены около 200 субподрядчиков, включая многие местные строительные и инжиниринговые фирмы.

Строительство велось 60 месяцев /11/.

Одним из примеров "товар-программы" в области преобразования социально-экономической структуры является сооружение комплекса медицинских научно-исследовательских и учебных учреждений в Джедахе, в Саудовской Аравии. Общая стоимость программы - около 1 млрд. долларов, завершить строительство намечается в 1990 г., строительство осуществляет американская корпорация "Флер Даниэль Корпорэйшн" с привлечением крупных южнокорейских и местных фирм /12/.

Таким образом, прослеженные выше этапы качественных изменений товарно-вещественной структуры, рассмотренные в оп-

ределенной системе, формируют господствующую тенденцию в развитии товарной массы, обращающейся на мировом товарном рынке.

При этом следует особо подчеркнуть, что переход к высшим градациям отнюдь не означает полного вытеснения других разновидностей товара. Более того, каждая разновидность продолжает развиваться внутри присущей ей формы. Но все вышеотмеченные разновидности товара предстают и могут рассматриваться как своего рода клеточки, в которых находят свое концентрирование отражение специфические черты функционирования международного товарного производства на различных этапах его развития.

Реализуя разработанную XXVII съездом КПСС стратегию развития внешнеэкономических связей СССР, необходимо усилить восприимчивость зарождающегося внешнеэкономического комплекса к новейшим тенденциям развития мирохозяйственной сферы, вносить реальные коррективы в экспортно-импортную деятельность советских организаций.

#### Литература

1. Завьялов П. Машиностроение США в международном разделении труда // США: экономика, политика, идеология, 1976 . - № 10. - С. 83-84.
2. Digest of Japanese Industry and E Technology. - 1984. - N 194. - P. 13.
3. Chemische Industrie International. - 1983.-N 4. - P. 148.
4. Business Japan. - Tokyo, November 1983. - P. 106-107.
5. Ширяев Ю. Две линии в условиях современного производственного переворота // Проблемы мира и социализма. - 1986. - № 1. - С. 54.
6. New Engineering Record. - 1986. - Vol. 217, N 3. - P. 53.
7. Ibid. - P. 53.
8. Airfinance Annual. - 1984. - P. 157. Lloyde Aviation Economist. - February, 1985.
9. Business Week. - 1985. - February 11. - P. 11. British business. - 1985. - February 8. - P. 257.
10. To-day Bechtel. - San-Francisco, 1982. - P. 21-22. Financial Times. - 1985. - April 14.
11. Engineering News Record, July 17. - 1986. - Vol. 217, N 3. - P. 34-35.
12. Engineering News Record, August 27. - 1987. - Vol. 219, N 9. - P. 27.

Ученые записки Тартуского университета.  
Выпуск 865.  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО  
ПОТЕНЦИАЛА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.  
Труды по экономическим наукам.  
На русском языке.  
Тартуский университет.  
ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Пликооли, 18.  
Ответственный редактор К. Мюйр.  
Корректор Н. Стороженко.  
Подписано к печати 25.08.89.  
МВ 01590  
Формат 60x90/16.  
Бумага писчая.  
Машинопись. Ротапринт.  
Учетно-издательских листов II,33. Печатных листов II,5.  
Тираж 295.  
Заказ № 526.  
Цена 2 руб. 30 коп.  
Типография ТУ, ЭССР, 202400, г.Тарту, ул.Тийги, 78.