

I. Из архива Л.В.Канторовича

ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ НУЖДАЮТСЯ В ПЕРЕСМОТРЕ¹*Л. В. Канторович*

Показатели работы предприятий: выполнение плана по валовой и товарной продукции, себестоимости, производительности труда и др. представляют основные количественные данные, характеризующие работу предприятий. По ним страна судит о работе предприятий, о том, как они выполняют свои обязательства перед народным хозяйством, насколько полно и правильно используют свои производственные возможности. По ним сравнивают работу различных предприятий, а также оценивают работу одного и того же предприятия в данный период по сравнению с предыдущим. На основе анализа этих показателей органы, осуществляющие руководство деятельностью предприятий, строят выводы, касающиеся определения объема производства и характера продукции на следующий период, обеспечения предприятий и пр.

С другой стороны, по плановым показателям работы предприятие судит о том, чего требует от него страна, как оно выполняет свой долг, в соответствии с этим направляет свою работу. Даже о целесообразности того или иного отдельного мероприятия предприятие судит по тому, как его проведение отразится на

¹ Статья написана по заказу редакции "Производственно-технического бюллетеня Народного комиссариата боеприпасов" в 1943 г. В качестве приложения публикуется относящаяся к ней переписка.

выполнении плана, на показателях работы предприятия, на оценке его работы.

Такая роль показателей работы предприятий как основного средства экономической оценки их деятельности предъявляет очень серьезные требования к выбору используемой системы показателей. Наиболее существенными требованиями к данным о работе предприятия, которые дает система показателей, нам представляются следующие три: *полнота данных, сравнимость и правильность их*. Во-первых, система данных должна отличаться полнотой, т.е. все основные моменты, характеризующие работу предприятий, должны получать известное отражение в показателях. Во-вторых, получаемые данные должны иметь *общий, суммарный, характер*, так чтобы можно было сравнивать по ним работу предприятий при различной продукции и условиях. Наконец, необходимо, чтобы показатели давали правильную характеристику работы предприятия с точки зрения интересов страны в целом. Действительно, улучшение работы предприятия должно положительно отражаться на его показателях. Проведение мероприятий, целесообразных в данный момент с точки зрения народного хозяйства, должно вызывать улучшение показателей работы. Стремление улучшить показатели своей работы должно стимулировать работу предприятий в нужном для страны направлении.

Оценивая с точки зрения этих естественных и бесспорных требований используемую в настоящее время систему показателей нашей промышленности, нельзя не прийти к тому выводу, что она имеет очень существенные недостатки, анализ которых приведен ниже. Наличие этих недостатков мешает правильной оценке деятельности предприятий и выводам по ней, приводит к тому, что показатели работы предприятий не стимулируют проведения важнейших государственных мероприятий по экономии и рациональному использованию топлива, электроэнергии, оборудования, по рационализации железнодорожных перевозок и т.д. Поэтому наличие этих недостатков является серьезным тормозом для дальнейшего улучшения работы предприятий.

Некоторые из этих недостатков нашли то или иное отражение в работах наших экономистов и печатных выступлениях наших хо-

заяственников как до войны, так и во время неё. Однако мы считаем полезным подвергнуть здесь эти недостатки более полному анализу и одновременно наметить целесообразное направление изменений в системе показателей.

Первым, весьма существенным недостатком системы показателей является множественность их. Показатели используются как денежные, так и натуральные. Так, например, учитывается выполнение плана по валовой и товарной продукции и, одновременно, выпуск её в натуральном выражении. Далее, основными показателями служат себестоимость и производительность труда. Кроме этих основных, суммарных, показателей принимается во внимание ряд других, более частных, но не менее существенных: расход материала на единицу продукции, удельный расход электроэнергии, сортность продукции, производительность оборудования, число рабочих, не выполняющих норм, и т.п.

Такое многообразие показателей крайне затрудняет оценку работы предприятий. Следует ли признать работу успешной, если предприятие перевыполнило план выпуска продукции, но дало вместо намеченного снижения повышение себестоимости? Если себестоимость снижена за счет затрат труда, но расход сырья на единицу продукции возрос, и т.п.? Такая множественность показателей не только затрудняет оценку работы предприятий для вышестоящих и контролирующих органов, но и для самого предприятия. Трудно держать одновременно в поле зрения большое число показателей. Обычно производственные работники предприятия следят, главным образом, за одним: выполнением плана выпуска продукции. Что до других показателей, то они выводятся плановыми отделами за прошедший период и производственные работники не знают и мало интересуются тем, как их работа и отдельные мероприятия отражаются на этих показателях. Принимать в расчет одновременно несколько показателей тем более трудно, что часто они находятся в известном противоречии один с другим: мероприятие, дающее улучшение одного показателя, может снизить другой, и часто нелегко решить вопрос о том, какому следует отдать предпочтение. Более того, нередки случаи, когда проведение важного и нужного мероприятия может вызвать ухудшение

всех показателей. Так, отказ от использования электроэнергии городской станции и переход на собственную установку, работающую на местном топливе, с заготовкой его самим предприятием, требуя определенных сил и средств, не дают увеличения валовой и товарной продукции (выполнения плана) и обычно отрицательно отражаются на себестоимости. Таким образом, данное мероприятие представляется явно невыгодным, несмотря на целесообразность его с государственной точки зрения.

Перейдем теперь к анализу недостатков отдельных показателей.

Валовая и товарная продукция

Эти основные показатели имеют целью указать общий объем продукции, которую дает предприятие. Однако ряд недостатков в способах исчисления этой продукции приводит к большим неудобствам при их использовании.

Учет валовой, а не чистой продукции. Первый, основной, состоит в том, что учитывается общая (валовая) продукция, выпускаемая предприятием, а не чистая продукция, иначе говоря, учитывается не только стоимость, созданная на данном предприятии, но и перенесенная (сырьё и материалы, топливо, электроэнергия, полуфабрикаты). Между тем, для разных предприятий и для различных изделий одного и того же предприятия доля стоимости, созданной данным предприятием, от общей стоимости изделия – резко различна. Одни изделия изготавливаются целиком из примитивного сырья, но требуют значительной обработки, по другим изделиям главную долю стоимости представляет сырье или полуфабрикаты и даже готовые части (моторы), поступающие от другого предприятия. Если для мелких стальных деталей стоимость материала незначительна и чистая продукция близка к 100%, то для крупных отливок, не подвергающихся обработке, которые выполняет нередко то же самое предприятие, она составляет не более 20–30%. Если доля сырья и материалов в рудодобывающей и горнохимической отраслях составляет 1–3%, то для металлообрабатывающей она равна 33%, для деревообрабатыва-

шей - 43% и доходит до 75-80% для текстильной, швейной, пищевкусовой отраслей. Таким образом, действительно произведенная предприятием ценность довольно случайным образом зависит от валовой продукции. Это создает целый ряд трудностей и имеет весьма вредные последствия. Перечислим некоторые из них.

Предприятие не заинтересовано в соблюдении программы (ассортимента). Благодаря наличию в программе изделий с разной долей чистой продукции, предприятию гораздо легче выполнить план (по валовой продукции) за счет одних изделий, чем за счет других. Если цена (неизменная) каждого из двух изделий 100 руб., но в первом доля чистой продукции - 80%, а во втором - 20, то для предприятия произвести второе изделие (обычно) в 4 раза легче, чем первое, между тем оба войдут в валовую продукцию одинаковым слагаемым. Поэтому первые изделия "невыгодны" для предприятия, вторые - "выгодны", и нередко, благодаря этому, предприятия стараются нарушить заданный ассортимент, уменьшить долю невыгодных изделий, хотя бы они были и весьма нужны, и достигают за счет этого выполнения плана - в действительности фиктивного. Например, на заводе им.Дзержинского для железа оцинкованного по сравнению с чугуном передельным ценностный коэффициент был 6,44, а коэффициент по трудоемкости 3,51 благодаря значительной стоимости используемых при оцинковке материалов, поступающих со стороны, т.е. для него было "выгодным" увеличение выпуска оцинкованного железа.

Предприятие не заинтересовано в производстве у себя на месте сырья, топлива, электроэнергии, полуфабрикатов, инструмента. Если предприятие получает полуфабрикат с другого завода, то оно совершенно не заинтересовано в том, чтобы вместо этого произвести его у себя, даже если имеет к тому возможность. Действительно, производство полуфабриката потребует значительных усилий, затрат труда, загрузки оборудования, между тем это ничуть не отразится на выполнении плана, так как не повлияет на валовую и товарную продукцию. Благодаря этому предприятие пойдет на развитие такого производства только в случае крайней необходимости, когда получение его со стороны срывается. В результате нередко предприятия создают кооперирование

без особой нужды в том, а только чтобы облегчить себе формальное выполнение плана. То же самое относится к сырью, электроэнергии, топливу, инструменту и пр. Предприятию "выгоднее" получать их со стороны, чем производить самим, ибо собственное производство, требуя значительных усилий, нисколько не увеличит валовой продукции. Именно поэтому предприятия идут на самообеспечение только в крайнем случае, например при прямой угрозе остановки основного производства, далеко не используя всех случаев, когда такая возможность имеется и целесообразна с государственной точки зрения. Этим, в значительной степени, следует объяснять возможность таких безобразных фактов как то, что ряд фабрик и заводов Ивановской области, несмотря на перегрузку Ивэнерго, не используют энергетических установок (Вичугская фабрика, Тейковский комбинат, Красновожский комбинат в Кинешме (газета "Правда" от 22.XI.42 г.)); как то, что еще до недавнего времени из Челябинской области вывозили в Свердловскую область до двух составов формовочного песка, несмотря на полную возможность получать его из местных карьеров (газета "Правда" от Ю.Х.42 г.).

Недостаточная заинтересованность предприятий в экономии сырья, топлива, горючего, электроэнергии. Известно, какое значение имеет экономия перечисленных производственных факторов и как зависит от нее работа всей промышленности. Экономия имеет такое же значение, как и выпуск продукции. Бесспорно, что если предприятие произведет ту же самую продукцию, но затратит на 100 тонн стали меньше, то это равносильно тому, что оно в дополнение к основной продукции дало бы 100 тонн стали. Однако такое уменьшение основных затрат при существующем способе учета не отражается на валовой продукции, и так как, в основном, именно по ней судят о работе предприятия, заинтересованность предприятий в проведении мероприятий по экономии недостаточна. Как правило, предприятие настойчиво проводит экономию данного материала, если оно снабжается им недостаточно, так что от экономии прямо зависит выпуск основной продукции. Если же предприятие уверено, что оно данным материалом будет обеспечено, то хотя бы последний был и крайне дефицитным вообще, воп-

рос об экономии в большинстве случаев остается в области планов, а возможные мероприятия реализуются крайне медленно. Такое положение усугубляется еще тем, что и на другие показатели мероприятия по экономии не влияют положительно или влияют незначительно.

Трудность суждения о выполнении программы при изменении ассортимента. Нередко предприятие меняет состав программы в силу не зависящих от него причин: изменение заказа, отсутствие тех или иных материалов и т.п. В таком случае очень трудно по выполнению плана по валовой продукции судить о действительной работе предприятия, ибо одни изделия более трудоемки (имеют большую долю чистой продукции), другие менее трудоемки. И совсем нередки случаи, когда правильный анализ покажет, что предприятие, выполнившее план на 120%, работало плохо, а выполнившее план на 80% – хорошо. Очень трудно также, при изменении состава продукции, сравнивать работу предприятия за разные периоды. Так, например, на автомобильном заводе, производящем одновременно и прежние изделия, и специзделия, по первым доля сырья, покупных полуфабрикатов и материалов составляет примерно 66%, а по вторым – 18. В связи с этим очень трудно судить об успешности работы и действительном выполнении плана таким заводом, так как доля той и другой продукции меняется по периодам и значительно отличается в фактическом выпуске от предусмотренной планом.

Наконец, **трудно судить о производственной мощности предприятия.** Действительно, данному производственному аппарату (состав работающих, оборудование) отвечает определенная возможность производства ценностей, т.е. определенный (примерно) объем чистой продукции. Но одному и тому же объему чистой продукции может отвечать совершенно различный объем валовой продукции, и потому даже самое приближенное решение вопросов о возможной загрузке предприятия сравнением валовой продукции невозможно. Завод им. Андреева до 1929 г. производимую им мартеновскую болванку отпускал на сторону, получая для трубных агрегатов штрипсы также со стороны. Впоследствии для производства штрипсов был восстановлен листопрокатный стан, и сталь,

которая отпускалась на сторону, пошла тут же в дальнейшую переработку. В результате валовая продукция завода резко снизилась, так как раньше в ее состав входили сталь и трубы, а сейчас – только трубы. Таким образом, производственная мощность завода возросла, а валовая продукция уменьшилась. Применение учета чистой продукции, вместе с некоторыми другими изменениями, значительно облегчило бы суммарный анализ производственных мощностей.

Искажение результатов при анализе отраслей производства. Анализ валовой продукции отраслей является базой для целого ряда важных заключений относительно веса, развития отраслей и т.п. Между тем эти цифры являются в значительной мере случайными. Валовая продукция отрасли получается сложением продукции отдельных предприятий. Но продукция одних предприятий дает сырье, материал или полуфабрикат для других предприятий той же отрасли, в результате ряд стоимостей учитывается дважды и трижды, и притом каждая – различное число раз, что придает случайный характер полученной сумме. Явным свидетельством этого является тот, например, факт, что такое чисто организационное мероприятие, как разукрупнение комбината (металлургического, резинового, текстильного), может резко повысить учетную валовую продукцию без изменения действительного физического её выпуска. Это может привести к различным неправильным заключениям. Например, металлургические заводы им.Петровского и Ленина до 1938 года существовали как единое предприятие. Впоследствии оно разделилось, и сталь, которая прежде шла в дальнейшую переработку внутри комбината, стала готовым изделием завода им.Петровского. В результате суммарная валовая продукция обоих заводов резко возросла без существенного изменения физического её объема. Далее, так как доля чистой продукции в разных отраслях резко отличается, то при сравнении отраслей по валовой продукции ряд весьма важных отраслей (с высокой долей чистой продукции) – горнодобывающая, металлургическая – получают несообразно низкий удельный вес; напротив, вес таких отраслей, как пищевкусовая, швейная и, отчасти, металлообрабатывающая, оказывается завышенным.

Устарелые и неправильные оценки продукции

При оценке валовой и товарной продукции в большой части отраслей промышленности пользуются неизменными ценами 1926-27 гг. Однако эти цены, по ряду причин, плохо отражают действительное соотношение ценностей продукции и связанных с её производством затрат на сегодняшний день. Во-первых, даже в указанный период эти цены не для всех изделий были правильны. Однако на сегодняшний день эти мерки плохо применимы, многие изделия вовсе не производились в 1926-27 гг., и потому цены на них были установлены впоследствии, в значительной мере произвольно и случайно, на основании сравнения с аналогичными изделиями, для которых цены имелись. Далее, ряд изделий производился в то время в совершенно иных условиях, многие изделия, которые в настоящее время находятся в массовом производстве, тогда производились индивидуально или мелкосерийно. Для этих изделий цены явно завышены по сравнению с другими. Напротив, для таких продуктов как уголь, металл и некоторые другие – цены занижены. Наконец, в некоторой мере недостатки цен связаны с недостатком в подсчете себестоимости, о чем ниже. Неправильность существующих цен усматривается из того, что нередко для машины, более совершенной и трудной в изготовлении, цена более низкая просто в результате того, что цены устанавливались в разные годы и различными органами. Далее, сравнение с ценами других стран также показывает, что, например, цены на сталь, уголь, нефть, железнодорожный транспорт у нас резко занижены, скажем, по сравнению с продукцией машиностроения. Так, если там цена автомобиля (США, 1937 г.) соответствует цене 20-80 тонн чугуна, то у нас – цене 100-150 тонн.

Этот недостаток в начислении валовой и товарной продукции еще усиливает те последствия, которые указаны выше. Благодаря неправильностям в ценах усиливается разница в "выгодности" изделий для предприятия. Весьма трудоемкие изделия часто дают малое слагаемое в валовую продукцию, а другие, высокоценные, выгодны для предприятия. Так, в программе одного предприятия

одновременно фигурировали изделия, имевшие неизменную цену 20 руб., а себестоимость — 7 руб. 50 коп., и изделия, для которых при неизменной цене 300 руб себестоимость была 500 руб. При этом сходные значения себестоимости этих изделий были и на других предприятиях. Очевидно, в таких условиях предприятию “выгодно” увеличение доли первого вида продукции и “невыгодно” увеличение доли второго вида.

В результате, в случае изменения состава продукции, еще труднее составить суждение о выполнении плана или сравнить объемы производства в разные периоды.

Сильно искажается оценка веса различных отраслей промышленности в народном хозяйстве. Так, в 1934 г. такая, основная для страны, промышленность как угольная, привлекая огромные средства и усилия, имела по валовой продукции (Главуголь — 922 млн руб.; примерно такой же вес, как энергетическое машиностроение (Главэнергопром — 1000 млн руб.), резиновая (Главрезина — 966 млн руб.), кожевенно-обувная (1051 млн руб.) и кондитерская (711 млн руб.), и значительно меньший, чем швейная (1380 млн руб.). Вся торфяная промышленность Союза дала меньшую валовую продукцию (161 млн руб.), чем один Кировский завод (175 млн руб.) или чем галантерейное производство (252 млн руб.)².

То же несоответствие сказывается при сравнении с другими странами. В 1936 г. машиностроение у нас имело по валовой продукции удельный вес 26,9%, в то время как в Соединенных Штатах, несмотря на включение в нее огромной автомобильной промышленности — только 17,5% (1929-1937 гг.), в Японии, Англии и Германии — 10-16%³.

Наоборот, черная металлургия имела несколько более низкий удельный вес, чем в США, Англии и Германии. Это связано с за-

² Народнохозяйственный план на 1935 год. 2-е изд., с.504-580.

³ Экономика социалистической промышленности. — М.:Соцэкгиз, 1940. — С.108; Соединенные Штаты Америки. — М.: ОГИЗ, 1942. С.64.

ниженной у нас ценой металла по сравнению с продукцией машиностроения, о чем уже шла речь выше.

Кроме перечисленных недостатков следует остановиться еще на одном. Разница в ценах по сортам продукции и качеству, как правило, весьма незначительна, что не соответствует ни потребительской ценности высших сортов, ни трудности их производства. Такое положение ведет к тому, что предприятия не заинтересованы должным образом в выпуске продукции высших сортов.

Следует заметить также, что хотя действующие отпускные цены существенно разнятся от цен 26-27 гг., но они так же плохо отражают действительные затраты, поэтому переход к ним не дает положительных результатов.

Неправильный учет незавершенной продукции и других работ, обеспечивающих производство следующего календарного периода. Незавершенная продукция учитывается полностью в валовой продукции и не учитывается вовсе в товарной. И то и другое имеет весьма отрицательные последствия. Когда о выполнении плана судили по валовой продукции, то предприятия, идя по пути наименьшего сопротивления, не добивались часто подтягивания выпуска по наиболее трудным деталям и накапливали незавершенную и некомплектную продукцию. Именно в связи с этим в качестве основного показателя работ предприятия была избрана товарная продукция, в которую незавершенная продукция не включалась. Однако это имеет свою отрицательную сторону, которая состоит в том, что наряду с другими причинами такое положение благоприятствует штурмовщине — неравномерной работе предприятий. Именно, предприятия, будучи заинтересованы в максимальном выполнении плана к концу месяца по законченной продукции, полностью проедают задел, в последние дни перебрасывают всех рабочих на завершение операций и сборку. В результате к началу следующего месяца предприятие, не имея необходимого задела, не может нормально работать, возникают различные потери: простой рабсилы и оборудования, увеличение брака, перерасход сырья, топлива, электроэнергии. Неравномерные выпуск продукции и, соответственно, обеспечение ею других предприятий, в свою очередь, мешают равномерной работе на них. На эти вредные явления

указывалось неоднократно до войны, в частности в докладе т.Маленкова на XVIII партконференции, но они не изжиты и сейчас. Так, в передовой от 2.7.11.42 г. "Правда" пишет: "В конце мая на отдельных предприятиях склады деталей были вычищены под метелку, и уже к 1 июня нормальный выпуск продукции был нарушен". Одной из существенных причин этих явлений, мешающих нормальной работе предприятия по графику, является именно неправильный учет незавершенной продукции. Поэтому мы считаем необходимым учитывать в товарной продукции движение незавершенной продукции, но в пределах, предусмотренных планом.

Следует указать, что отдельные предприятия, учитывая выполнение плана запуска деталей как один из основных показателей при оценке работы цеха, добились создания нормального задела (см. статью директора завода Ильича т.Пригульского в "Правде" от 19.X.42 г.).

В настоящее же время не только отсутствует заинтересованность предприятий в создании заделов и запасов, обеспечивающих нормальную работу, но часто, наоборот, существующий порядок снабжения и обеспечения приводит к тому, что предприятия могут рассчитывать на получение и подвоз дефицитного материала или топлива, только если им грозит прямая опасность остановки. Электростанция, создающая резерв топлива, получит его меньше, чем работающая с колес.

С тем же самым сталкиваемся в вопросе о подготовительных работах, обеспечивающих производство следующего периода. В настоящее время, когда основным показателем, по которому судят об успешности работы предприятия, является количество выпущенной им за данный период продукции, многие предприятия запускают необходимые подготовительные работы, без которых невозможен нормальный выпуск продукции в следующий период, например проходку новых лав в угольной промышленности. Такое положение отрицательно отражается на работе предприятий в следующий период времени, делая непрочными достигнутые успехи в выпуске продукции. Для устранения такого положения необходимо в той или иной мере отразить в основном показателе, характеризующем объем созданной предприятием продукции, также работу

ты, обеспечивающие следующий период, а выполненные в данный период.

Учет продукции в натуральном выражении

Отчасти ввиду указанных выше недостатков учета продукции в денежном выражении наряду с ним широко пользуются учетом продукции в натуральном выражении. Этот способ учета продукции имеет то преимущество, что на оценке выпуска продукции при таком способе не отражаются изменения в ценах и неправильности в них, а также в способах вычисления. Однако и этот способ имеет не менее существенные недостатки. Прежде всего здесь сохраняются некоторые из тех недостатков, которые были упомянуты выше. Поскольку и при таком способе учета объема производства подсчитывается общая продукция, а не чистая, с учетом произведенных затрат, сохраняются те же вредные последствия. Так же отрицательно сказывается и неверный учет незавершенной продукции, который имеет место и здесь.

Однако при таком измерении объема продукции имеется ряд и других недостатков, которые необходимо отметить особо.

При пользовании натуральными показателями крайне затруднено сравнение работы предприятий. Совсем невозможно сравнивать объем работы предприятий, производящих разную продукцию. Даже для одного и того же предприятия, но производящего несколько видов продукции, трудно сравнивать его работу за разные периоды или план с фактическим выпуском, если имеем разный состав продукции. Например, хорошо или плохо работал автомобильный завод, если вместо намеченных 1000 автомашин и 100 троллейбусов он выпустил 1200 автомашин и 60 троллейбусов?

Далее, лишь на очень немногих предприятиях имеется всего 2-3 вида продукции, что позволяет применять натуральные показатели в чистом виде. В других случаях натуральные показатели применяют в той или иной приведенной, укрупненной форме (тонны условного топлива, тонны отливок, кубометры древесины, метры материала, тонно-километры на железных дорогах и т.п.). Применение таких показателей дает дополнительно ряд недостатков.

Опять появляются "выгодные" и "невыгодные" изделия. Так, литейному цеху гораздо легче выполнять план (в тоннах металла) за счет крупных отливок, чем за счет мелких, и т.п. Это толкает предприятие на нарушение планового состава продукции. Предприятие может сорвать выпуск некоторых весьма важных и трудных изделий и в то же время формально выполнить план (за счет других изделий).

Но даже в тех случаях, когда предприятие выпускает один вид продукции, единый натуральный показатель неудобен тем, что не учитывает такого важного момента, как сорт и вид продукции. Так, в течение ряда месяцев в 1942 г. основные тресты Кузбасса формально выполняли общий план угледобычи (в тоннах), но не добывали предусмотренное планом количество коксующихся углей и тем срывали работу черной металлургии (см. "Правду" от 19.X.1942 – "Больше коксующихся углей"). Такое же положение и на металлургических заводах. Так, директор Кузнецкого завода т.Белан ("Правда", 8.VIII.1942) писал о том, что "можно давать много кокса и получать мало чугуна и наоборот – давать меньше кокса (но высокого качества) и получать много чугуна". Такое положение заставляло комбинат при оценке работы цехов завода отказаться от чисто количественных показателей.

Таким образом, другой существенный недостаток натуральных показателей тот, что они не обеспечивают выпуска продукции нужного вида, сорта и высокого качества.

Недостатки показателя "производительность труда"

На этом показателе прежде всего сказываются все перечисленные выше недостатки показателя валовой продукции, так как он определяется отношением валовой продукции к числу работающих. Например, производство менее "выгодных" изделий, с большим весом собственной работы предприятия (чистой продукции) или низкооцененных, может вызвать резкое снижение производительности труда, что не будет означать действительного ухудшения работы предприятия. По той же причине к снижению показателя производительности труда приведет переход предприятия к собственному обеспечению сырьем, топливом, полуфабрика-

тами или инструментом, если прежде эти составляющие (без затрат труда на самом предприятии) входили в оценку его продукции.

Ввиду этих же обстоятельств весьма малопоказательно сравнение производительности труда на различных предприятиях. В частности, обычно более высокий уровень производительности труда на предприятиях обрабатывающей промышленности, чем на предприятиях добывающей, как правило, отнюдь не свидетельствует ни о лучшей работе первых предприятий по сравнению со вторыми, ни о большей их технической оснащенности.

Другим существенным недостатком показателя производительности труда является то, что он составляется без учета квалификации рабочей силы. Благодаря этому оказывается, что при неизменном составе продукции и прочих условий этот показатель не характеризует достаточно удовлетворительно использование рабочей силы предприятием. В частности, таким образом не создается заинтересованность предприятия в вовлечении в производство новых кадров, ибо такое мероприятие дает обычно ухудшение показателя производительности труда.

Наконец, показатель производительности труда, будучи взят безотносительно к оснащенности предприятия оборудованием, часто не благоприятствует полному и правильному его использованию. Именно, пусть предприятие, имеющее квалифицированное оборудование, но находящееся не в полном соответствии с продукцией, производимой в данное время, увеличит объем производства за счет частичного привлечения менее производительного оборудования по тем группам, которые у него не загружены. Такое мероприятие потребует значительного числа дополнительных рабочих, в результате чего производительность труда на одного рабочего снизится. В то же время такое мероприятие может быть вполне целесообразным с государственной точки зрения, если эта продукция вообще не может быть произведена в другом месте или может быть произведена только на предприятиях, менее оборудованных и с еще большими затратами труда. Действительно, в таком случае проведение этого мероприятия даст повышение производительности труда в общегосударственном масштабе.

Та же картина имеет место и по отношению к отдельным недостаточным видам оборудования. Так, при недостатке кранового оборудования, когда параллельно с погрузкой краном идет погрузка вручную, стоит увеличить число рабочих, обслуживающих кран, если это хотя бы ненамного повысит интенсивность его работы, несмотря на то, что производительность труда работающих на кране при этом уменьшится, ибо общая производительность труда на погрузке возрастет. В настоящее время нередки случаи, когда ориентировка на производительность труда по отдельному виду оборудования служит тормозом для правильного его использования. Так, чтобы не понижать производительность труда и заработка бригады, на шахтах не шли на увеличение числа забойщиков, обслуживающих щиты. Между тем такое увеличение числа забойщиков дает более интенсивное использование щита и тем самым рост угледобычи (см. газ. "Правда" от 1.X.1942 - "Источник увеличения добычи угля").

Недостатки показателя "себестоимость продукции"

Себестоимость является основным показателем, учитывающим затраты, а потому правильное её определение имеет чрезвычайно существенное значение. Хотя важная роль себестоимости и признается работниками производства, однако практически этому показателю придают гораздо меньшее значение, чем товарной и валовой продукции, отчасти вследствие тех недостатков в его исчислении, о которых идет речь ниже.

а) Учет разных составляющих в различных масштабах. Основным недостатком в построении себестоимости является то, что различные виды затрат: сырье, амортизация, рабсила учитываются в ней различным образом, можно сказать, в разных масштабах: зарплата в ставках текущего года, сырье и материалы - в отпускных ценах, которые были установлены в различные года и часто соответствовали иным уровням зарплат и пр., амортизация - в процентах к стоимости оборудования, исчисленной на год его приобретения (импортного оборудования - нередко в золотых рублях). Такой способ исчисления можно сравнить по точности с техническим расчетом, в котором одни данные брались бы изме-

ренными в сантиметрах, другие – в дюймах, третьи – в вершках и полученные результаты без перевода в одну и ту же единицу складывались бы, сравнивались и т.п.

Неудивительно поэтому, что такой способ дает весьма неправильное соотношение веса различных затрат при исчислении себестоимости, что еще усугубляется тем, что затраты, связанные с использованием оборудования, вообще учтены неполно, о чем подробнее ниже. Этот принципиальный недостаток в исчислении себестоимости имеет целый ряд вредных последствий.

Прежде всего оказывается, что благоприятное с точки зрения народного хозяйства изменение структуры затрат может вызвать ухудшение показателя себестоимости. В частности, благодаря сравнительно низким ценам на важнейшие продукты и услуги (металл, уголь, нефть, электроэнергию, железнодорожный транспорт), не соответствующим их народнохозяйственной значимости, мероприятия по их экономии часто связаны с повышением себестоимости. Так, замена угля дровами и торфом дает значительное повышение себестоимости. Также с повышением себестоимости часто связано применение заменителей вместо полноценных дефицитных материалов. Напротив, нередко случаи, когда снижение себестоимости достигается в ущерб государственным интересам, за счет увеличения расходования этих дефицитных факторов. Так, на одном из заводов Рыбинска, перейдя к электронагреву при травлении проволоки (с использованием электроэнергии системы Ярэнерго) вместо нагрева паром от собственной котельной, получили “экономия” в 140 тыс. рублей в год (“Северный рабочий”, 22.XI.1942).

В других случаях, когда проведение мероприятий по экономии перечисленных факторов не требует специальных затрат благодаря низким ценам на указанные факторы в денежном выражении, снижение себестоимости и экономия оказываются крайне незначительными.

Так, если на машиностроительном предприятии доля электроэнергии в себестоимости составляет 1-2%, то ее экономия – на 10%, что должно потребовать весьма значительных усилий от предприятия, дает снижение себестоимости лишь на 0,1-0,2%.

Такое отсутствие экономической заинтересованности предприятий в сокращении расходов указанных факторов имеет следствием то, что наличные возможности экономии предприятиями часто не используются или используются крайне медленно, как правило, предприятия идут на подобные мероприятия по замене и экономии дефицитных материалов и услуг только будучи вынужденными к этому, когда непроведение этих мероприятий непосредственно угрожает выполнению плана.

Ярославский автозавод, не получив дальнепривозного топлива, удачно использовал в качестве топлива находившиеся вблизи запасы гудрона. При этом оказалось, что это дало не только большую экономию по сравнению с дровами, на которые он должен был перейти, но даже по сравнению с углем: это дало экономию в 145 тыс. рублей за сезон. Таким образом, это мероприятие было осуществимо и экономично даже на несколько лет раньше. Однако предприятие не подумало реализовать его до тех пор, пока не было к тому вынуждено. На другом предприятии, когда обнаружилось, что в связи с увеличением программы пропускная способность гальванических ванн недостаточна, была проверена их работа. Оказалось, что полезно используется не более 1/4 энергии. После устранения этих недостатков пропускная способность ванн возросла в 4-5 раз, и получилась экономия в 360000 квт-ч. электроэнергии. Конечно, это мероприятие было целесообразно и раньше, однако, пока оно не потребовалось для выполнения программы, его не замечали и не осуществляли. Из этих примеров видно, что даже в случаях, когда предприятия имеют несомненные достижения в области экономии, обычно оказывается, что соответствующее мероприятие было проведено для обеспечения программы, а экономия получилась лишь попутно.

Случаи, когда проводились бы существенные мероприятия для экономии, для снижения себестоимости, когда это не связано с прямым обеспечением программы, сравнительно редки. Причиной этого положения, кроме указанных недостатков показателя себестоимости, является и то, что он рассматривается как второстепенный.

Тем более предприятия отмахиваются от мероприятий по снижению расходования электроэнергии и топлива, когда их проведение связано с какими-либо производственными трудностями или затратами. Между тем такие мероприятия могут быть целесообразны, даже если они связаны с некоторым повышением себестоимости. Действительно, следует признать, что непроведение этих мероприятий может иметь результатом нарушение баланса электроэнергии и возможные потери во много раз больше: работа на пониженной частоте, случаи полного выключения или простоя отдельных предприятий.

Таким же образом экономию и замену металла на предприятиях проводят, главным образом, по тем видам, которые лимитируют их производство на данный момент, и довольно равнодушны к таким мерам, если предприятие обеспечено данным материалом на несколько месяцев, хотя тот же материал очень дефицитен для других предприятий.

Предприятие энергично использует свой газогенераторный парк, когда у него нет горючего, и забывает об экономии горючего в тот период, когда оно им обеспечено.

Тем же отсутствием экономической заинтересованности следует объяснять и уже упомянутые факты неустранения все еще продолжающихся ненужных дальних перевозок таких материалов, как формовочная земля, известь и т.п.

Впрочем, то положение, что в настоящее время предприятию "выгоднее" и проще работать "на всем готовом" – на дальнепривозном топливе, городской электроэнергии, дефицитных материалах – столь хорошо известно, что вряд ли нуждается в доказательстве. При этом даже забывается вся странность такого положения, когда предприятию выгодно то, что невыгодно государству! И совершенно правильно "Правда" говорит о том, что выполнение норм расхода топлива и замена дальнепривозного топлива местным должны рассматриваться как основные показатели работы предприятий наряду с выполнением программы (10.X.1942).

По нашему мнению, нужно пойти дальше и основные показатели работы предприятий построить так, чтобы здесь не было противоречий, чтобы проведение полезных мероприятий вызывало бы

улучшение и основных показателей, характеризующих объем производства и производственные издержки.

Другим основным пороком показателя "себестоимость", имеющим принципиальное значение, является недостаточный учет в числе затрат оборудования. Применение квалифицированного и недостаточно (дефицитного) оборудования находит крайне незначительное отражение в себестоимости продукции. Учитывается только износ оборудования (амортизация), а важнейший момент занятости – "задаживание" оборудования на данной работе и то, что тем самым народное хозяйство лишено возможности использовать его в данное время для других работ, не находит количественного выражения. Т.е. крайне важный вид народнохозяйственных затрат не отражен в основном показателе, характеризующем затраты – в себестоимости.

Такое положение прежде всего имеет следствием тот факт, что оборудование используется не наилучшим и не наиболее полным образом. Для предприятия оказывается выгодным применение квалифицированного оборудования даже на простой работе и с малой нагрузкой, когда это нецелесообразно для народного хозяйства, ибо из-за недостатка оборудования его будут лишены места, где оно могло бы дать в несколько раз большую экономию труда. Так, для данной стройки целесообразно и дает снижение себестоимости строительства применение экскаватора даже в том случае, когда он может быть использован только на треть времени. Для народного хозяйства такое применение экскаватора будет нецелесообразным, ибо имеется ряд отроков, где он мог быть использован на 80-100% и где за отсутствием его земляные работы производятся вручную.

Таким образом, получается, что предприятие не заинтересовано в том, чтобы обойтись минимумом оборудования, максимально использовать имеющееся, а излишнее высвободить. Именно этим в значительной степени объясняются те многочисленные факты неиспользования или неправильного использования оборудования, о которых шла речь в докладах т.Вознесенского и т.Маленкова на XVIII партконференции и которые весьма распространены и сейчас.

Более того, оказывается, что даже полный простой отдельных видов оборудования почти не отражается на себестоимости в отличие от простоев рабсилы, которые дают её резкий рост. Поэтому в то время как простой рабсилы представляют сравнительно редкое явление, простой оборудования чрезвычайно часты и привычны, между тем наносимый ими ущерб не менее значителен. Благодаря тому, что предприятие ничего не теряет и в случае омертвления средств или недостаточного использования оборудования, столь обычным явлением оказываются необоснованно завышенные заявки на новое оборудование, препятствующие правильному его распределению и нередко лишаящие этого оборудования те места, где оно действительно необходимо и его применение могло бы дать большой эффект. В то же время крайне редки противоположного характера случаи, когда предприятие само отказалось бы от излишнего оборудования или требовало бы увеличения программы для более полного использования имеющегося.

Следует указать на то, что неучет фактора задалживания оборудования является в ряде случаев препятствием для более интенсивного использования оборудования. Именно, во многих случаях оказывается, что при более интенсивном использовании оборудования затраты, связанные с производством единицы продукции, начинают возрастать, между тем все же до известной степени такое интенсивное использование целесообразно с народнохозяйственной точки зрения, если данный вид оборудования является дефицитным.

Несколько подобных примеров, где растут затраты труда на единицу продукции при повышении интенсивности использования оборудования, мы приводили выше, говоря о показателе производительности труда. Обычно в таком случае возрастает и себестоимость. Приведем еще пример подобного рода. Удельный расход топлива на квт-ч. электроэнергии резко различается: от порядка 0,6 кг/квт-ч. для крупных новых ТЭЦ до нескольких кг/квт-ч. для малых старых установок, и нередко те и другие станции работают в общем кольце. Если крупная ТЭЦ могла бы увеличить мощность со 100 тыс. квт до 110 тыс. квт, но при этом расход топлива на дополнительные 10 тыс. квт составил бы 0,7 кг/квт-

ч., то в среднем для станции удельный расход угля возрос бы до 0,52 кг/квт-ч. Таким образом, этот основной показатель работы электростанции ухудшился бы, а вместе с ним возросла бы и себестоимость, т.е. для данной станции такая интенсификация её работы оказывается невыгодной.

В то же время она, конечно, целесообразна, так как позволяет отказаться от работы нескольких наиболее устарелых установок (общей мощностью до 10 тыс. квт) и тем самым получить в несколько раз большую экономию топлива, чем затрачено на ее работу. Между тем, как видим, существующий способ подсчета себестоимости может послужить тормозом для осуществления подобного мероприятия.

Другой характерный пример такого рода - эксплуатация малодебитных скважин при нефтедобыче. Известно, что затраты на тонну нефти для этих скважин значительно выше средних. Поэтому продолжение эксплуатации таких скважин дает некоторое повышение себестоимости и снижение производительности труда. Именно поэтому некоторые нефтетресты прекращали эксплуатацию таких скважин, как "нерентабельных", что было в свое время исправлено ЦК. Конечно, увеличение добычи и за счет таких скважин государственно целесообразно, ибо дополнительная продукция получается при том же самом оборудовании. При этом если бы оборудование было полно учтено в себестоимости нефти, то подсчет показал бы, что в действительности это и рентабельно.

Этот недостаток себестоимости - неправильный учет оборудования - имеет и другое вредное последствие, заключающееся в неправильной оценке продукции. Как известно, отпускные цены, а часто и неизменные (для новых видов продукции) определяются исходя из себестоимости. То обстоятельство, что в себестоимости не учтен один из важнейших видов затрат, создает неправильное соотношение цен для различных видов продукции и услуг, не соответствующее действительной народнохозяйственной значимости и трудности их производства. В особенности заниженными оказываются благодаря этому цены на ряд важнейших видов продукции и услуг, производство которых требует особенно большого и недостаточного оборудования и капиталовложений, именно: металла,

одной детали другой, о целесообразности постановки производства данного изделия на том или другом предприятии, о сравнении нескольких возможных способов обработки одной и той же детали и т.п.

Эти неправильности еще усугубляются применяемой техникой исчисления себестоимости. Так, на машиностроительных предприятиях обычно все слагаемые, кроме материалов и зарплаты производственных рабочих – общезаводские, цеховые расходы, электроэнергия, топливо, зарплата вспомогательных рабочих и пр., не подсчитываются индивидуально для данной детали, а распределяются пропорционально производственной зарплате. Очевидно, однако, что ряд затрат (электроэнергия, ремонт и содержание оборудования и др.) на час рабочего времени гораздо больше для мощных станков, чем для обычных. Благодаря этому, еще усиливается то положение, что для деталей и работ, поставленных на более совершенных и мощных станках, получается заниженное значение себестоимости.

Приведем один пример такого рода. На одном из заводов сравнивались два способа изготовления заготовок: на пиле “Галлер” и ломка под гидропрессом. По первому способу затраты на одну заготовку были: рабсила – 11,9 коп., электроэнергия – 8,4 коп., накладные расходы (общеховые, общезаводские) – 50,3 коп., всего 70,6 коп.; на прессе: рабсила – 6,9 коп., электроэнергия – 12,8 коп., накладные – 29,7 коп., полная себестоимость – 49,4 коп. Факт перехода на ломку гидропрессом приводился как достижение в области экономии затрат. В действительности снижение себестоимости чисто “калькулятивное” – по накладным расходам, исчисленным пропорционально рабочему времени. Фактически же эти расходы вряд ли существенно изменятся, так как пресс потребует большего ухода и ремонта, транспортировка будет та же и т.д. Реально же расход в рабсиле 6,0 коп. заменен расходом на электроэнергию в сумме 4,4 коп., что ввиду напряженности электробаланса мало целесообразно.

Весьма существенным недостатком себестоимости является и то, что при подсчете затрат не учитывается конъюнктура данного момента, что данный производственный фактор (металл, горючее,

определенный вид рабсилы или оборудования) стал особенно дефицитным в связи с резким увеличением потребности в нем или трудностью подвоза и т.п. И тот факт, что этот важный момент не отражен в затратах, вносит еще большее несоответствие в соотношения себестоимости продукции действительным народнохозяйственным затратам.

Ввиду всех этих обстоятельств оказывается, что сравнение себестоимости не может быть решающим при рассмотрении вопросов о выборе способа производства, о выборе сырья, об использовании продукции и замене одного вида другим. Поэтому указанные важнейшие вопросы приходится решать не на основании точного количественного расчета, а в основном качественно, "на глаз", что несомненно сказывается отрицательно на правильности их решения.

Особо следует отметить большую пестроту в способах исчисления себестоимости реализуемых отходов и отпускных цен на них. Если, как это часто принято, на их долю не относится большинство производственных расходов, то себестоимость и отпускная цена отходов оказываются сильно заниженными. Такое положение не создает должной заинтересованности в передаче отходов другим предприятиям для их использования. Примером такого рода отходов является металлолом, любопытно для сравнения указать, что установленная в США твердая цена на лом черных металлов составляет 19,2 доллара за тонну⁴, а существовавшие до ее установления рыночные цены были еще выше. Эта цена во много раз выше принятой у нас.

В некоторых других случаях, наоборот, отпускные цены отходов весьма высоки, чуть ли не выше отпускных цен для самого материала (топливные отходы в лесообрабатывающей промышленности). Такое положение приводит к незаинтересованности предприятий в уменьшении отходов и в увеличении выхода основной продукции из единицы сырья.

Наконец, недостатками себестоимости как показателя, который характеризует затраты предприятия, является то, что неко-

⁴ Журнал "Мировое хозяйство", 1942, № 7.

торые важные виды затрат не находят должного отражения. В частности, почти не отражается в себестоимости весьма существенный, с точки зрения народного хозяйства, вид затрат, состоящий в омертвлении средств в запасах материалов. Поскольку этот момент не находит отражения в рассмотренных выше других основных показателях, не создается должного стимула к освобождению предприятий от излишних запасов материалов, инструмента и пр., использование которых могло бы, в ряде случаев, облегчить работу других предприятий.

Недостатки других показателей

Из синтетических показателей нами не был здесь рассмотрен показатель прибыли – рентабельность. По поводу него следует сказать, что так как он зависит как от цены продукции, так и от оценки производственных затрат, на нем оказываются все дефекты в исчислении валовой продукции и в исчислении себестоимости, о которых речь шла выше. В силу указанных причин этот показатель имеет довольно случайный характер – наличие прибыльности в такой же мере не говорит о хорошей работе предприятия, как наличие убыточности – о плохой его работе.

Достаточно здесь сослаться на то, что черная металлургия, которая привлекала огромные усилия всей страны, лучшие хозяйственные, технические и партийные кадры, в течение многих лет была нерентабельной, а спирто-водочная промышленность давала большую прибыль.

При сравнительно небольших изменениях в условиях работы (изменение состава продукции, изменение материала, переход к самозаготовке сырья) предусмотренная планом прибыльность может перейти в убыточность и обратно. Мы не останавливаемся подробно на этих недостатках, так как неудовлетворительность этого показателя, то, что он в своем настоящем виде не характеризует успешности работы предприятия, является достаточно общепризнанной.

Что касается прочих показателей: использование оборотных средств, выход продукции на единицу оборудования, расход электроэнергии на единицу продукции, число рабочих, не выпол-

вящих норм, процент брака и т.п., то они характеризуют лишь один момент в работе предприятия и потому являются, в известной мере, однобокими. Не всегда ухудшение какого-либо из этих показателей означает действительное ухудшение работы предприятия. Так, если за счет некоторого увеличения затрат оборотных средств предприятие создало нормальные заделы и запасы материала и благодаря нормальной равномерной работе увеличило выпуск продукции и другие производственные показатели, то вряд ли это поставят ему в вину. Если предприятие несколько увеличило расход сырья, но за счет этого резко снизило расход электроэнергии, это тоже может быть и неплохо – всё зависит от того, в каком соотношении изменились затраты. Если число рабочих, не выполняющих нормы, выросло временно, за счет вовлечения в производство новых кадров, это также нельзя рассматривать как отрицательное явление.

Приведем следующий пример. На одном предприятии был уменьшен вес отливки вдвое, за счет придания ей формы, более близкой к изделию. Это мероприятие встретило оппозицию литейного цеха, ссылавшегося на неосуществимость его. Причина в том, что показатели цеха – выпуск литья в тоннах, процент брака (ввиду сложности формы), затраты на тонну литья и пр. – могли только ухудшиться в результате его проведения. Между тем для государства и даже для завода в целом мероприятие, конечно, целесообразно: уменьшится расход металла, последующая обработка в механических цехах, а с ней расход труда, инструмента, электроэнергии.

Кроме того, все эти показатели планируются в соответствии с определенным заданием и условиями работы (состав продукции, оборудование, вид сырья и пр.). При каких-либо изменениях в этих условиях всё резко меняется и тогда ни выполнение, ни невыполнение заданий плана в отношении этих показателей не позволяет о чем-либо судить.

Заключение

Произведенный выше анализ показателей работы предприятий с несомненностью устанавливает то, что они обладают весьма крупными дефектами и не удовлетворяют тем основным требованиям полноты, сравнимости и правильности, о которых мы говорили в начале статьи. Именно, эти показатели, как было сказано, не отражают или почти не отражают ряд весьма важных моментов работы предприятия (неиспользование оборудования, омертвление средств в материалах и др.). Они не позволяют удовлетворительно производить сравнение результатов работы предприятий разных отраслей; предприятий одной отрасли, но различно оснащенных; одного и того же предприятия в разные периоды, при изменении состава продукции или других условиях производства.

В результате, суждение о работе предприятия прямо по цифрам показателей является весьма поверхностным и неправильным, однако часто все же им и ограничивается. Это положение хорошо известно и поэтому многими авторами указывалось на необходимость непрерывного тщательного анализа показателей и условий их исчисления, по существу направленного на частичное исправление перечисленных выше недостатков⁵. Однако такой анализ в том виде, как он в настоящее время дается в отчетах предприятий, приносит мало пользы. Обычно плановики указывают на те поправки и обстоятельства, которые говорят в пользу положительной оценки работы предприятия и воздерживаются от упоминания и анализа моментов, которые "невыгодны" для предприятия. Иначе говоря, такое объяснение и анализ являются удобным полем для очковтирательства.

Главное же свидетельство неправильности показателей – то, что они приводят к противоречию интересов отдельных предприятий с интересами народного хозяйства в целом. В частности, не стимулируют решение таких задач работы предприятий, как

⁵ См., например: Турецкий Ш.Я. Планирование себестоимости. –М: Госпланиздат, 1941; Конторович В. Вопросы планирования предприятий – М.: Госпланиздат, 1941.

собственное обеспечение сырьем, топливом и электроэнергией; переход от дальнепривозных видов топлива и сырья на местные; экономия и замена дефицитных материалов; выполнение плана по качеству и ассортименту; полное и эффективное использование оборудования – отсутствие простоев; сокращение омертвления средств в материалах; уничтожение штурмовщины, обеспечение условий работы следующего периода; максимальное уменьшение отходов и использование их.

Наличие таких существенных недостатков в показателях работы предприятий служит определенным тормозом в работе промышленности, а потому делает бесспорной необходимость их пересмотра.

Мы не ставим задачей в данной статье указать полностью те изменения, которые нужно произвести в показателях работы. В каком направлении должно, по нашему мнению, идти изменение системы показателей, ясно из приведенного выше анализа недостатков. Однако самый выбор системы показателей существенно зависит от того, насколько значительные изменения будет признано возможным внести в систему учета предприятия.

Некоторые из перечисленных недостатков могут быть устранены без особого труда, как, например, учет в произведенной продукции движения незавершенной продукции в пределах, предусмотренных планом, чтобы сделать невыгодным для предприятия как “проедание” нормального задела, так и излишнее накопление незавершенной продукции. Также не должен встретить больших трудностей переход к учету объема производства чистой продукции. Устранение некоторых других недостатков может потребовать внесения более существенных изменений в показатели (в особенности это относится к учету задалживания оборудования), однако ни один из них не является неустранимым. Несмотря на некоторые трудности, связанные с внесением этих изменений, такая работа является чрезвычайно важной, благодарной и неотложной.

Показатели работы предприятий, хорошо увязанные с государственными интересами, будут правильно ориентировать предприятия, способствовать проведению ими важнейших государственных мероприятий и весьма благоприятно отразятся на их работе.

Секретарю ЦК ВКП (б) тов. Г. М. Маленкову

Повышение внимания к экономической стороне работы предприятий делает чрезвычайно актуальным вопрос о применении правильной системы экономических показателей при планировании и оценке работы предприятий.

Показатели работы предприятий и цехов дают основные данные для суждения об успешности работы предприятий и их руководителей. Они дают важные исходные данные для планирования объема производственной программы и её распределения, для сопоставления работы отраслей и различных типов предприятий.

Однако используемая ныне система показателей работы предприятий и цехов чрезвычайно мало удовлетворительна. Основные недостатки ее заключаются в следующем.

Показатели работы предприятий дают во многих случаях неправильные и противоречивые данные об успешности работы предприятий, несопоставимые для разных периодов и различных предприятий. Экономические показатели предприятий не стимулируют или недостаточно стимулируют проведение таких важных государственных мероприятий, как экономия сырья, топлива, электроэнергии, транспорта, применение местных и недефицитных материалов, не создают заинтересованности в увеличении планов, в выполнении плана по ассортименту и качеству. Наоборот, в ряде случаев стремление к формальному выполнению плановых показателей толкает руководителей предприятий на антигосударственные экономические решения.

Эти недостатки в системе показателей мешают и борьбе с такими важнейшими недостатками работы промышленности, которые были вскрыты в Вашем исчерпывающем и глубоком анализе работы промышленности, данном на XVIII Партконференции, который сохранил полную актуальность по настоящее время. Я имею в виду такие стороны, как штурмовщина, неиспользование и нерациональное использование оборудования, омертвление средств.

Эти недостатки в показателях нашли в той или иной мере отражение в печати, они хорошо известны практикам-плановикам и производственникам. Они систематически рассмотрены в прилагаемой к письму записке "Показатели работы предприятий нуждаются

в пересмотре”.

Наличие указанных серьезных недостатков в системе показателей работы предприятий является большим тормозом в работе промышленности. Без их устранения повышение внимания и требований к выполнению экономических показателей (себестоимость и др.) может не принести должных результатов, ибо недостаточное внимание к экономике часто имеет причиной не столько незнание и нежелание интересоваться ею, сколько пороки и противоречия в самой системе экономических показателей.

Сказанное выдвигает как крайне актуальную и важную проблему – задачу построения системы показателей работы предприятий, стимулирующей перевыполнение плана по объему, ассортименту и качеству, выполнение производственного задания с минимальными затратами.

Разработка этой проблемы, ввиду ее принципиальной важности и общего значения, должна быть поставлена не отдельным Наркоматом, а центральными директивными органами.

Новая система показателей работы предприятий должна быть поставлена в соответствие со Сталинским законом стоимости социалистического общества, в то время как существующая система в ряде отношений находится в противоречии с этим законом.

С другой стороны, эта разработка должна быть основана на критическом изучении материала и опыта работы предприятий. В частности, заслуживают большого внимания проводившиеся директорами некоторых передовых предприятий (т.т.Беланом, Пригульским) исправления и дополнения в применяемых показателях работы цехов, а также в системе поощрительных мероприятий.

Мною разработан ряд предложений по данному вопросу, которые частично отражены в прилагаемой работе. Я могу их представить в развернутой форме по получении такого задания, когда работа по пересмотру показателей будет поставлена.

Прошу сообщить Ваше решение по данному письму, а также, если возможно, принять меня лично по данному вопросу.

март (?) 1944 г.

Начальник кафедры Высшего инженерно-техн. училища ВМФ
профессор, доктор физ.-мат. наук, инженер-подполковник
Л.В.Канторович

Начальнику ЦСУ Госплана СССР т.В.Н.Старовскому

Глубокоуважаемый Владимир Никонович!

В сентябре прошлого года, как Вы помните, вероятно, мною подано на имя председателя Госплана письмо относительно предоставления возможности практической проверки и реализации цикла моих работ по вопросам методологии экономического расчета и планирования. Рассмотрение этого материала было передано Вам, и после совещания, проведенного тогда же, Вы нашли нужным передать мои работы на отзыв в Академию наук. Как я полагаю, за этот срок работы рассмотрены, и Вы получили отзыв на них. Ввиду этого, я считаю себя вправе ожидать Вашего ответа и мнения по вопросу о проверке на конкретном материале Госплана и использовании указанных работ, а также о возможности опубликования с целью ознакомления с работами более широкого круга экономистов и плановиков.

Со своей стороны акад.С.Г.Струмилин, а также работники Института экономики АН (проф.З.И.Атлас, проф.Ноткин и др.) сообщили мне в личном порядке отзыв об этих работах. Их мнение состоит в том, что рассматриваемые проблемы чрезвычайно актуальны и подход к их исследованию оригинальный, ряд практических предложений, вытекающих из них, например о введении учета прокатной стоимости оборудования и ренты в показателях работы предприятий, плановых расчетах и в ценообразовании, представляются интересными и заслуживающими большого внимания. Методика должна быть применена к обработке конкретного материала и тогда может быть дано окончательное суждение о ней.

Более положительного отзыва о работе по её характеру и по той стадии, в которой она находится, неизбежно, по условиям моей работы, я и не мог ожидать.

У Вас были некоторые сомнения по поводу того, что отдельные термины и положения моих работ имеют сходство с категориями капиталистической экономики или положениями тех или иных буржуазных школ. Мне кажется, не следует спешить "наклеивать ярлыки" и проводить аналогии до того, как работы будут подвергнуты детальному рассмотрению.

Так (т. Ястремский - зачеркнуто), один из присутствовавших

у Вас на совещании, на том основании, что у меня речь идет о принципе максимума и я - математик, поспешил сопоставить мои работы с работами Pareto.

Между тем, достаточно только немного вдуматься в вопрос, чтобы понять, что для такого сопоставления нет решительно никаких оснований. Pareto применял принцип максимума для капиталистического общества и утверждал, и пытался доказать, что последнее обеспечивает максимум развития производительных сил. Эти апологетические утверждения, неверные и теоретически, опровергаются многолетней практикой капиталистического общества, в котором постоянно, в массовом размере, гибнут и не используются производительные силы и произведенный продукт.

Напротив, я исходил из того, что в социалистическом обществе максимальное использование и развитие производительных сил возможно и реализуемо. Против этого не может быть никаких теоретических возражений. Не думаю, чтобы кто-либо стал спорить против того, что использование производительных сил с максимальным эффектом у нас возможно, или против того, что к достижению этого нужно стремиться.

С таким "наклеиванием ярлыков" не стоит спешить, тем более, что указания т.Сталина о наличии в СССР закона стоимости, наличии дифференциальной ренты, должны заставить экономистов переменить многие привычные мерки и представления предыдущих лет, с которыми, как мне кажется (в известной мере), подошли к моей работе в Госплане. Мне казалось, что лучше сначала дать возможность применить работу на конкретном материале и рассмотреть ее по существу, а затем уже высказывать окончательную принципиальную оценку. Ознакомившись с состоянием работы в области теории экономики и планирования, я убедился, что очень мало серьезных ученых занимается этими вопросами в настоящее время и очень немного по этим вопросам делается и печатается оригинального и нового.

Ввиду этого, мне кажется, что Госплан и ЦСУ не должны пренебрегать моими исследованиями, а должны включить их развитие в общий комплекс работ по методологии планирования и составления экономических показателей.

Постановка серьезной работы в области методологии планирования и экономических показателей является в настоящее время чрезвычайно актуальной и практически важной. Решение вопросов методологии от случая к случаю, безусловно, должно отрицательно сказаться на качестве и единстве плановой работы и системы экономических показателей. Эти вопросы получают исключительную роль, когда встанут в полном объеме экономические проблемы, связанные с послевоенным восстановлением хозяйства, и их разработка должна быть подготовлена заранее. Пренебрежение работой в области методологии явилось бы тем более непонятным, что в других странах — США и Англии — эта работа ведется в большом объеме и, в частности, в ней широко участвуют математики (комиссия Cowles в США, журнал *Econometrica* и т.д.).

Я убежден поэтому, что такая работа по методологии планирования и экономики будет поставлена именно в Госплане или ЦСУ, так как только здесь она может быть серьезно развита так, чтобы это давало реальные плоды.

В случае, если бы Вы нашли нужным привлечь меня к этому, то в плане развития и реализации моей работы я считал бы целесообразной разработку некоторых из следующих вопросов:

1. Проблема планирования и нахождения наиболее целесообразного распределения программы по группам предприятий на основании анализа структуры и себестоимости нескольких конкретных видов массовой промышленной продукции.

2. Анализ системы показателей работы предприятий и разработка предложений по устранению недостатков в этой системе (в известной части, эта работа уже проделана мною).

3. Установление на основе анализа плана и себестоимости (на материале последних предвоенных лет) предварительных ценностных соотношений для нескольких важнейших и простейших по учету видов продукции (топливо, черный металл, электроэнергия, транспортные услуги) с учетом различий в условиях труда на различных предприятиях и в разных отраслях, одновременная попытка определения размера дифференциальной ренты и прокатной стоимости для некоторых предприятий. Наконец, сравнение этих соотношений с неизменными отпускными ценами, с довоенными це-

нами, с ценами заграничного рынка.

Более подробную программу я готов представить по получении Вашего ответа.

Кроме того, я считаю, что так же, как в других областях науки и практики, заслуживает тщательного изучения экономическая теория и практика планово-экономической работы за границей, главным образом англо-американская.

1. Несмотря на порочность основных методологических установок (необъективный характер исследования, апологетика капитализма и т.д.), отдельные понятия, подходы и соотношения могут оказаться заслуживающими внимания. Только такое внимательное изучение их может обеспечить и полноценную критику этих теорий.

2. Некоторые методы плановой работы и методология её в крупных трестах и объединениях заслуживают тщательного изучения и могут быть в какой-то мере использованы и у нас. В частности, в ряде случаев в американской практике достигнута высокая точность плановой работы.

3. Изучение показателей работы отдельных предприятий и участков, способов создания заинтересованности в обеспечении интересов всей компании и т.п. также может оказаться полезным, несмотря на коренное отличие социальной структуры наших организаций.

Я полагаю, что в этой части моя работа будет плодотворна потому, что в указанных американских работах широко применяется математический аппарат, который недоступен большинству экономистов.

Прошу Вас сообщить Ваше решение по данному вопросу и, если найдете возможным, информировать о моем письме Председателя Госплана.

Прошу Вас до полного ответа подтвердить получение письма и сообщить срок, когда можно ожидать ответа на него.

март (?) 1944 г.

С искренним уважением

профессор, доктор физ.-мат. наук

Л.В.Канторович

Ответ В. Н. Старовского

Профессору Канторовичу Л. В.

Ознакомившись и обсудив на совещании с Вашим участием представленные Вами предложения по вопросам методологии экономического расчета и планирования, считаю невозможным какое-либо практическое использование Ваших предложений в работе Госплана СССР.

Ваши работы Госпланом СССР пересланы в Академию наук СССР, где может быть принято решение о степени их ценности в теоретическом отношении.

11 июля 1944 года

В. Старовский