

СТИМУЛЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКО-ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКЕ ПОЛЬСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Е. МИТОРАЙ, М. ШТЕПЕНЬ

Рост промышленного производства, непрерывное изменение его структуры требуют все лучшего обеспечения промышленности необходимым сырьем и материалами, но запасы ресурсов ограничены. Доступ к источникам сырья и энергии становится труднее, их отдаление от мест переработки, ухудшение доли полезных компонентов приводит к росту затрат на процессы технологического освоения сырья. Наступает необратимая в большинстве случаев тенденция увеличения цен.

Эти явления приводят к тому, что рост эффективности использования сырья и материалов объективно необходим, тем более, что в промышленности ПНР сохраняется высокий уровень материальных затрат, наблюдается также некоторая тенденция повышения этих затрат (см. табл. 1). Сохраняется еще высокий уровень материалоемкости некоторых

Таблица 1

Уровень материальных затрат и затрат на сырье и материалы
в промышленности ПНР в 1975—1980 гг.
(процентов; в текущих ценах)*

Показатели	1975 г.	1980 г.
Уровень материальных затрат в валовой продукции	64,1	66,5
Доля затрат на материалы, топливо и энергию в валовой продукции	55,2	56,8
Доля затрат на материалы, топливо и энергию в материальных затратах	86,1	83,5

* Приводится по (3, с. 362).

промышленных изделий. Вес отечественных машин и оборудования в среднем на 10—30% превышает вес аналогичной продукции, выпускаемой в высокоразвитых странах. Коэффициент использования основных материалов, который колеблется в машиностроении в пределах 50—80%, свидетельствует о больших резервах (6, с. 406). Рациональное использование сырья и материалов особенно актуально при существующем положении в области материально-технического снабжения.

Наблюдается взаимосвязь между использованием материальных ресурсов и системой функционирования народного хозяйства. Экономические инструменты этой системы могут побуждать к экстенсивному или интенсивному использованию материалов.

В 70-е годы в качестве экономических рычагов (показатели продукции, показатели финансового результата, стимулы материальной заинтересованности, правила функционирования цен) принимались в основном экстенсивные факторы использования сырья. Это отражалось на

выборе источников обеспечения потребностей в промышленном сырье, возрастал и без этого высокий уровень импорта, в то же время мало внимания уделялось экономии материалов и использованию вторичного сырья (8, с. 139).

Проблемы повышения эффективности рационального использования сырья и материалов нашли свое отражение в новой экономическо-финансовой политике, внедряемой в народном хозяйстве ПНР с начала 1982 г. Многие предприятия республики направлены на рост эффективности производства и должны существенно влиять на использование материальных ресурсов. Это касается прежде всего таких элементов экономическо-финансовой системы, как:

- показатели и критерии оценки функционирования промышленных предприятий;
- принципы формирования и использования фондов материальной заинтересованности, прежде всего фонда заработной платы, премий и поощрений;
- налоги и доплаты;
- система формирования цен.

В новых условиях основным показателем оценки деятельности промышленных предприятий является финансовый результат в форме прибыли, показателем производства — стоимость продукции нетто*. Прибыль — это разница между доходами от реализации продукции и себестоимостью с учетом налога с оборота, дотации, компенсационных расчетов во внешней торговле, сальдо потерь и чрезвычайных доходов.

На самостоятельном, самоуправляющемся и самофинансирующемся промышленном предприятии роль прибыли значительно возросла, так как она является источником финансирования развития предприятия, регулирования обязательств перед государством (бюджетом) и банком, источником и условием дополнительных оплат труда. Схема распределения прибыли представлена на рисунке.

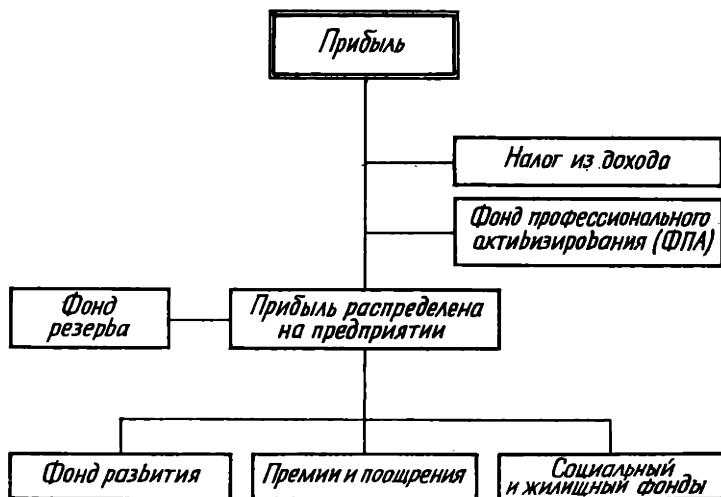


Рис. Схема распределения прибыли

* Этот показатель соответствует показателю чистой продукции, применяемому в СССР.

На многие элементы формирования и распределения прибыли влияет использование материальных ресурсов. С другой стороны, многие элементы прибыли могут использоваться для стимулирования роста эффективного использования материалов. Это относится также к новому показателю продукции — продукции нетто, которая в общих чертах является разницей между стоимостью изделий, работ и услуг в ценах реализации (S) и материальными затратами (M).

Введение показателя продукции нетто существенно снизило значение применявшегося до сих пор показателя брутто-реализованной продукции.

Роль показателя реализации продукции раньше завышалась. Это было директивное задание, за которое отчитывались перед вышестоящими организациями, по нему оценивалась вся деятельность. Стремясь любой ценой добиться запланированного объема реализованной продукции, предприятия часто снижали качество, не всегда считались с общественными интересами и (1, с. 147):

- выпускали продукцию, удобную для себя, т. е. материалоемкую и высококонтрабельную, не всегда отвечающую потребностям потребителей;

- вносили изменения в выполнение плана в течение года, предпочитая такой ассортимент продукции, который облегчал достижения запланированного уровня реализованной продукции в стоимостном выражении;

- развивали кооперативные связи, которые уменьшали долю собственных затрат в производстве продукции.

Показатель продукции нетто, устраняя недостатки показателя реализованной продукции, должен уточнить измерение фактически достигнутых производственных эффектов, а также повлиять в большей степени на улучшение эффективности хозяйствования через увязку прироста фонда заработной платы с приростом продукции нетто.

Основным источником роста прибыли и продукции нетто является увеличение доходов от реализации изделий и услуг, а также снижение себестоимости продукции, в том числе материальных затрат. Доход от реализации зависит от количества проданных изделий и их цен. В основах новой политики особое внимание обращено на такие факторы, как (5, с. 47):

- реализация производственных отходов, которые нельзя переработать собственными силами;

- реализация ненужных запасов.

Реализация отходов может быть важным источником дохода, если предприятие хорошо организовало их сбор и предварительную обработку. Главным является получение возможно большего дохода, а не увеличение количества отходов. Реализация запасов, как правило, не приводит к прибыльным финансовым результатам. Дело в том, чтобы минимизировать возможные негативные финансовые последствия освоения этих запасов.

Кроме роста доходов от реализации, важным источником повышения прибыли и продукции нетто является снижение материальных затрат, так как это основной элемент себестоимости. Влияние материальных затрат на прибыль значительно. Например, если уровень прибыли составляет 10% от стоимости реализованной продукции, а материальные затраты — 70%, то снижение материальных затрат на 2% (это практически возможно на каждом предприятии) дает прирост прибыли на 14%.

Воздействие на снижение материальных затрат реализуется в двух основных областях деятельности промышленных предприятий: в сфере технической подготовки продукции и в сфере организации производства. Правильная подготовка продукции создает потенциальные условия для

снижения затрат, которые в свою очередь материализуются в области производства.

В условиях ограниченности материальных ресурсов и значительной нехватки сырья и многих основных материалов деятельность предприятий должна быть направлена на их экономию. Это относится прежде всего к предприятиям обрабатывающей промышленности, где доля материальных затрат преобладает в общих затратах. Такой ориентации способствует заинтересованность всего коллектива в максимализации прибыли, поскольку целый коллектив участвует в производстве прибыли и испытывает последствия неумелого хозяйствования.

Особенно важным элементом нового механизма функционирования народного хозяйства является система стимулов, или источников формирования фондов заработной платы. Такими источниками прироста являются (10):

- 1) прирост заработной платы как элемента себестоимости продукции;
- 2) прирост заработной платы (премии и поощрения) как элемента распределения прибыли.

Промышленные предприятия не ограничиваются директивными показателями и параметрами, но самостоятельно определяют размеры средств на оплату труда в рамках своих финансовых возможностей. Промышленные предприятия осуществляют также свободный выбор форм оплаты труда, свойственных данному виду работы. Конечно, они не могут произвольно и неограниченно увеличивать денежные средства, предназначенные на зарплату. Ограничения, которые существуют, носят экономический характер и формируются на основе соответствующих параметров.

Механизм управления средствами на оплату труда основан на уменьшении прироста общей суммы заработной платы, зависящей от обязательных отчислений, перечисленных из прибыли в так называемый фонд профессиональной активизации (ФПА) (см. рис.).

Эти отчисления ФПА осуществляются после превышения «свободного порога». «Свободный порог» — это процент прироста заработной платы, не обложенной отчислением в ФПА.

Итак, за каждый процент прироста продукции нетто промышленные предприятия имеют право увеличивать фонд заработной платы на 0,5% без отчислений в ФПА. Только свыше этого прироста, свободного от отчислений, следует обложение дальнейших приростов фонда заработной платы по определенным прогрессивным нормам (см. табл. 2) (4).

Таблица 2

Обложение приростов фонда заработной платы

Прирост оплаты труда свыше прироста, свободного от отчислений, %	Норма отчисления от суммы прироста оплаты труда, %
До 1	25
1—2	50
2—3	75
3—4	100
4—5	200
свыше 5	300

Отчисления в ФПА уменьшают часть прибыли, предназначенной на развитие производства, социальные, жилищные и другие нужды коллектива, а также на вознаграждения и премии, чем значительно ограничивают возможности произвольного принятия решений о повышении зарплаты.

Поскольку одним из основных источников роста продукции нетто является снижение материальных затрат, существует тесная связь между снижением этих затрат и средствами на оплату труда. Следующий пример поясняет это положение:

Доля материальных затрат в проданной продукции, %	40	50	60	70	80	90
Рост продукции нетто при снижении материальных затрат на 2%, %	1,33	2,0	3,0	4,66	8,0	18,0
Рост заработной платы без отчислений в ФПА при корректирующем коэффициенте 0,5, %	0,66	1,0	1,5	2,33	4,0	9,0

Эти данные свидетельствуют о том, что, чем выше доля материальных затрат в реализованной продукции, тем больше возможностей роста заработной платы приобретает промышленное предприятие при таком же уровне снижения этих затрат. Если доля материальных затрат в стоимости проданной продукции составляет 50%, то их снижение на 2% позволяет увеличить средства на заработную плату на 1%, если 90% (что, например, имеет место в кабельной и пищевой промышленности), то рост заработной платы будет равен 9%. Зависимость роста заработной платы от динамики продукции нетто может в значительной степени стимулировать снижение материальных затрат.

Экономико-финансовая система предусматривает также непосредственную форму оплаты труда и премирование с прибыли до ее распределения. Как следует из рисунка, остающаяся на промышленном предприятии прибыль может предназначаться для фонда развития, индивидуального вознаграждения и премий, социального и жилищного фондов.

Следует подчеркнуть, что с вознаграждений и премий также производятся отчисления в ФПА, которые складываются на уровне от 200% (при росте премий и наград до 7—8%) до 300% (при росте свыше 8%) (4).

Вознаграждения и премии в значительной мере стимулируют деятельность в области экономии материалов, топлива и энергии, качества продукции, заменяемости дефицитных и импортных материалов, использования отходов, снижения материалоемкости, энергоемкости продукции и т. д. Полагается, что это должно оказать влияние на использование материальных ресурсов, которое проявляется в том, что:

— промышленное предприятие может выделять часть средств на заработную плату, а также часть прибыли, предназначенной на вознаграждения для стимулирования повышения эффективности использования материальных ресурсов, получения экономии материалов, оптимизации запасов, снижения затрат материально-технического обеспечения и др.;

— основным источником роста заработной платы будет улучшение эффективности хозяйствования, находящее отражение в росте прибыли; таким образом, следует уделять большее внимание улучшению использования материальных ресурсов;

— стимулирование роста эффективности использования материальных ресурсов через определенные мотивационные решения включено в целый механизм внутреннего хозрасчета промышленного предприятия.

До сих пор представлялось, что налогообложение промышленных предприятий не имеет тесной связи с использованием материальных ресурсов. Система налогов не увязывалась с ним непосредственно. С этой точки зрения новая экономическо-финансовая политика внесла существенные изменения.

Ныне промышленные предприятия платят в бюджет следующие виды налогов (5, с. 29):

- налог с оборота;
- налог с фонда заработной платы;
- подоходный налог;
- налог с недвижимого имущества и поземельный налог.

Основой обложения налогом с оборота является величина дохода, полученного от реализации продукции. Для большей части изделий он составляет 10%, для изделий, принятых за «комфортабельные», — 25%. Кажалось бы, этот налог в малой степени связан с рациональным использованием материалов, но государственный закон о налогообложении промышленных предприятий дает возможность освободить от налога или применить налоговые льготы, если изделия производятся с использованием местного сырья, такого, как гравий, шлак, торф, солома, камни и др. Этот перечень следует расширить, включить в него вторичное сырье, а именно: битое стекло, минеральное вторичное сырье, резиновые, пластмассовые отходы и др. Это поощряло бы промышленные предприятия более полно использовать это сырье.

Важным инструментом в совокупности экономического воздействия на функционирование промышленных предприятий является подоходный налог. Основой его является шкала обложения налогом и вытекающая отсюда степень заинтересованности промышленных предприятий в приросте прибыли. Норма обложения налогом зависит от уровня рентабельности, определяемого процентным соотношением прибыли к издержкам переработки*.

Для отдельных интервалов рентабельности нормы подоходного налога составляют (5, с. 32):

До 5%	—	0%
5—10 „	—	40 „
10—15 „	—	50 „
15—20 „	—	60 „
20—25 „	—	70 „
25—50 „	—	80 „
Свыше 50 „	—	90 „

Подоходный налог исчисляется для каждого предела рентабельности. Следовательно, возникает вопрос, как таким образом построенная система налогов воздействует на улучшение использования материальных ресурсов?

Из указанных выше факторов формирования этого налога следует, что:

— на промышленных предприятиях, где уровень рентабельности продукции высок, более целесообразно динамическое развитие производства, нежели снижение себестоимости;

— на промышленных предприятиях с низкой рентабельностью продукции (особенно ниже 5%) не проявляется антистимулирующее действие налога и скорее окупается снижение издержек производства, в том числе материальных затрат.

Важным элементом системы налогов является введение значительных подоходных налоговых льгот (чаще всего до 20% требуемого налога). Они предоставляются в случае осуществления капиталовложений, дающих экономии материалов, направленных на освоение вторичного сырья, применение в продукции неполноценных материалов, способствующих охране окружающей среды. Итак, подоходный налог может стать инструментом воздействия на рост эффективности использования материалов.

* Издержки переработки — это разница между общей себестоимостью и затратами основных материалов, затратами на приобретение материалов, чужие услуги, а также затратами на гарантийный ремонт и потери от брака.

Однако это зависит от инициативы промышленного предприятия и правильного использования данного экономического инструмента.

Немалое влияние на уровень использования материальных ресурсов могут оказать цены на сырье и материалы. Среди недостатков, имеющих место в практике оптовых цен в ПНР (несоответствие предложения и спроса, отклонение от уровня общественно необходимых затрат труда, нестабильный общий уровень цен), один из наиболее существенных — стимулирование чрезмерной материалоемкости промышленной продукции.

Изменение правил установления и применения цен в результате введения новой экономическо-финансовой системы способствует ликвидации указанных выше недостатков, созданию в области использования материальных ресурсов условий экономического выбора при приобретении материалов, а также стимулированию их экономии.

Впервые в практике ценообразования в ПНР установлены три основных вида цен, действующих параллельно: государственные, регулируемые и условные (11).

Государственные цены утверждаются Советом Министров ПНР или по его поручению Государственной комиссией цен. Они устанавливаются на сырье и материалы, имеющие основное значение для издержек производства. По предложению Совета Министров Сейм ПНР утверждает список этих материалов и сырья. Например, в 1982 г. государственные цены были установлены на каменный и бурый уголь, кокс, нефть, мазут, природный и попутный газ, электричество, железную руду, металлолом, изделия черной металлургии, изделия цветной металлургии, древесину, пиломатериалы, цемент, целлюлозу, хлопок и шерсть, искусственные волокна, каучук, серу, серную кислоту и др. (5, с. 43).

Установление государственных цен на сырье и материалы означает, что их цена, независимо от издержек производства индивидуальных производителей, будет одинакова.

За основу формирования этих цен принята их связь с ценами мирового рынка. В равной степени это относится как к импортному сырью и материалам, так и к отечественному.

Цены устанавливаются по такому принципу (1, 143):

— оптовые цены импортного сырья, поступающего из всех стран, надо определять на уровне договорных цен, которые действовали в последний год торговли с капиталистическими странами. В особых случаях основой оптовых цен могут быть договорные цены, которые платились в последнее полугодие, а также цены, вытекающие из договоров на будущие поставки;

— оптовые цены на сырье и материалы частично импортного происхождения определяются аналогично ценам импортного сырья и материалов;

— оптовые цены отечественного сырья и материалов, будущих предметов экспорта определяются на уровне договорных цен, полученных в последний год торговли с капиталистическими странами.

Государственные цены на сырье и материалы играют важную роль в государственной политике в области народного хозяйства. Основная задача этой категории цен — влияние на стабилизацию издержек производства, способствование достижению равновесия на рынке.

Регулируемые цены устанавливают промышленные предприятия на материалы, поставляемые на основе решения распределителей или охваченные обязательным посредничеством, если их цена не является государственной.

Основа этой категории цен — обоснованные издержки производства промышленного предприятия с учетом нормы прибыли, рассчитанной от издержек переработки по действующим процентам исчисления; налога

с оборота или дотации в размере, определенном Министром финансов; торговых скидок (наценок), рассчитанных по действующим нормам.

Обоснованные издержки производства, составляющие основу регулируемых цен, определяются исходя из технических норм, учитывающих технологические и организационные методы и условия, а также работу в две смены с учетом полного состава рабочих мест. Это означает, что издержки, не укладываемые в рамках норм или превышающие суммы затрат, понесенных в последнем году (это касается цеховых затрат и общих затрат предприятия), не учитываются в цене.

В результате возвращается эквивалент только обоснованных издержек производства, в то время как остальные издержки, считающиеся чрезмерными, являются потерями предприятия, уменьшающими прибыль.

Необходимость определения и применения норм в калькуляции издержек и цен имеет важное значение для рационального использования материальных затрат, так как побуждает:

— делать оценки исходя из обоснованного и экономного расхода материалов;

— контролировать использование материалов в производстве;

— выявлять масштабы чрезмерного расхода материалов и причины расточительности;

— ликвидировать излишние расходы и улучшать производственно-финансовые результаты;

— искать рентабельные источники обеспечения.

Норму прибыли, принятую в цене изделия, производитель определяет по следующей формуле (5, с. 48):

$$H = \frac{8\% \Phi_{вл}}{K_n} 100,$$

где H — норма прибыли относительно затрат переработки, %;

$\Phi_{вл}$ — основные производственные фонды и оборотные средства;

K_n — общая сумма издержек переработки за предыдущий год.

Минимальная норма прибыли составляет 10% издержек переработки.

Существует также возможность повышения цены изделия, если ему присваивается Знак качества «1» на 5%, если Знак качества «Q» — на 10%. Цены изделий, при изготовлении которых использовались неполноценные материалы, отходы или вторичное сырье, определяются на уровне цен таких же изделий, производимых из полноценных материалов.

Государственные и регулируемые цены, как и предельные цены, не могут быть завышены, но могут быть ниже и дифференцироваться в зависимости от качества изделий.

Введение упомянутых выше видов цен препятствует неконтролируемому их изменению.

На материалы, обращающиеся между хозяйственными единицами, которые в законах о государственных и регулируемых ценах не упоминаются, устанавливают условные цены, договариваясь между собой, поставщик и потребитель.

Следует подчеркнуть, что до сих пор оптовые цены корректировались в среднем каждые пять лет и даже реже. Ныне предполагается ежегодная их проверка. Корректировка цен должна осуществляться тогда, когда отклонение государственной цены от средней цены, складывающейся в оборотах, не подпадающих валютным ограничениям во внешней торговле, превысит 10%. Такое решение должно противостоять необоснованной стабилизации цен, элиминировать необходимость осуществления крупных реформ цен.

С точки зрения рационального использования материалов большое значение имеют введенные в систему цен принципы, повышающие их

объективность и гибкость путем взаимоувязки оптовых цен и цен мирового рынка.

Цены, зависящие не только от производителя, являющиеся результатом актуальных тенденций на мировом рынке, должны способствовать снижению затрат, прежде всего материальных, усовершенствованию конструкций изделий. Действия в этом направлении будут необходимы для обеспечения конкурентности изделий на зарубежных рынках, их рентабельности во внутреннем обороте.

Положительное влияние на рациональное использование материалов может также оказать применение условных цен. Правильное их воздействие возможно при наличии достаточно сильной конкуренции, заставляющей производителей определять цены на уровне, стимулирующем снижение затрат и гарантирование хорошего качества изделий.

Подводя итоги, следует сказать, что основные модификации экономическо-финансовой политики должны способствовать стимулированию роста эффективности производства и, в частности, рациональному использованию материалов.

Важнейшей особенностью является установление параметрической зависимости прироста фондов заработной платы от прироста продукции нетто, благодаря чему снижение материальных затрат (особенно материалоёмкой продукции) выдвинулось на первый план как главный фактор прироста заработной платы и весомый элемент системы стимулов.

Кроме того, стимулирование рационального использования материальных ресурсов нашло отражение в законах, устанавливающих цены и применение налоговых льгот. Введение калькуляции издержек и принципов установления регулируемых цен с обязательным нормированием расхода материалов должно положительно повлиять на их рациональное использование.

Нельзя, однако, заранее предположить, насколько действенными окажутся инструменты и рычаги новой экономическо-финансовой политики. Эффективность представленных системных решений и изменений проявится в хозяйственной практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Elbanowski J. Zmiany systemowe w 1983 roku a gospodarka materiałowa. — *Gospodarka Materialowa* 1983, № 9, с. 146—152.
2. Lipowski A. Ceny dla dostawców w teorii i praktyce gospodarki socjalistycznej. Warszawa, PWH 1978, с. 343.
3. *Rocznik Statystyczny Przemysłu* 1981. Warszawa, PWE 1982, с. 521.
4. Rozporządzenie Rady Ministrów z 15.11.1982 roku w sprawie ulg w podatku dochodowym z tytułu przeznaczania zysku na cele rozwojowe oraz inne cele uzasadnione społecznie. *Dziennik Ustaw* 1982, № 41.
5. Skowronek Cz. *Gospodarka Materialowa. Polska Reforma Gospodarcza*. Warszawa; PWE, 1983, с. 96.
6. Skowronek Cz. *Zródła orczydności w przedsiębiorstwie — Gospodarka Materialowa*, 1983, № 15/16, с. 405—411.
7. Skowronek Cz., Wesołowski S. *Oszczędzanie materiałów w przedsiębiorstwie*. Warszawa, PWE, 1974, с. 272.
8. Soltyś M. Deficytowy czynnik surowcowy w przemyśle i jej wpływ na wdrażanie reformy gospodarczej. *Gospodarka Materialowa*, 1983, № 9, с. 137—141.
9. Sliwa J. *Ceny w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa, PWE, 1979, с. 196.
10. Uchwała Rady Ministrów № 243 z dnia 30.11.1981 g. w sprawie zasad funkcjonowania gospodarki. *Minitor Polski* № 32, poz. 287.
11. Uchwała Rady Ministrów № 133 z dnia 12.07.1981 g. w sprawie zasad ustalania i reformy cen zbytu surowców, materiałów i innych środków produkcji oraz opłat za energię elektryczną i przewozy towarów.

Вильнюсский Госуниверситет
им. В. Капсукаса
Кафедра бухгалтерского
учета

Редколлегия вручено
в декабре 1983 г.