



ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
БАНКА
СССР

ИЗДАЕТСЯ С 1927 г.

СОДЕРЖАНИЕ

НАВСТРЕЧУ XXVI СЪЕЗДУ КПСС

- Егоров С. Е. — Активнее способствовать укреплению материально-технической базы колхозов 3
- Икиликян Г. С. — Сберегательные кассы Армении в десятой пятилетке 13
- Лихачев Н. П. — Организаторскую работу — на уровень требований 18

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- Злобин И. Д. — О законе денежного обращения 23
- Соловов В. И. — Некоторые вопросы кредитного планирования 28
- Дашевская Д. Г., Поляк С. В. — Анализ оборотных средств в ОАСУ 34
- Изотов И. Ф., Иванов В. Я. — Совершенствовать службу информации 40

ОБМЕН ОПЫТОМ

- Саниев М. — Экономическое воздействие на хозяйство 46

Вопросы капитального строительства

- Зубков А. П., Иванова В. П. — Резервы повышения эффективности — в действие 48
- Федоренко К. Г., Денисенко Н. П. — Контроль за снижением сметной стоимости 51

Передовики социалистического соревнования

- Дехканбаев К. Д. 53
- Голубева Г. И. 55
- Добкин Л. З. — Совершенствуя методы работы 56
- Рукша Н. И. — Новые формы 60

КОНСУЛЬТАЦИЯ

- Барнгольц С. Б. — Анализ объемов производства и реализации 62
- Вопросы и ответы 70

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

- Красавина Л. Н. — Методологические проблемы теории денег 71

12
ДЕКАБРЬ
1980

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ФИНАНСЫ»
МОСКВА

ИНФОРМАЦИЯ

Совещания-семинары	75
Информационное сообщение	75
Указатель статей и корреспонденций, опубликованных в журнале «Деньги и кредит» в 1980 г.	77

Редакционная коллегия:

Титарев М. М. (главный редактор), Атлас М. С., Базаря М. П., Беличенко А. Н., Воскресенский В. А. (ответственный секретарь), Грибов В. Г., Грязев Е. В., Дмитриев Ю. Г. (зам. главного редактора), Дятлов П. В., Жихарев П. И., Захаров В. С., Кашин Ю. И., Красавина Л. Н., Куликов В. Н., Лаптев Е. Н., Махов Д. В., Мергелов Г. С., Светличный Г. В., Ушаков В. И.

Худож. редактор Л. Н. Сильянов

Техн. редактор И. Л. Белых

Корректоры: М. С. Иванова, Н. В. Абдулбярова

Сдано в набор 27.10.80. Подписано в печать 18.11.80. А09771. Ф. б. 70×108¹/₁₆. Высокая печать. Усл. печ. л. 7,0. Уч.-изд. л. 9,51. Тираж 77730. Заказ 498.

Адрес редакции:

103016. Москва К-16, Неглинная, 12,
тел. 295-45-03, 295-22-23, 295-90-24, 221-52-86.

Типография им. Котлякова издательства «Финансы»
Государственного комитета СССР по делам
издательств, полиграфии и книжной торговли,
191023. Ленинград Д-23, Садовая, 21.

Анализ объемов производства и реализации

Совершенствование планирования, хозяйственного расчета и материального стимулирования, финансовых и кредитных отношений, осуществляемое на основании постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г., требует внесения соответствующих изменений и в содержание экономического анализа хозяйственной деятельности промышленных предприятий и их объединений.

Новый подход в анализе вытекает из необходимости оценивать выполнение плана нарастающим итогом с начала пятилетки и с учетом напряженности плановых заданий, а также из использования показателя чистой (нормативной) продукции¹ и многих принципиальных изменений в хозяйственном механизме.

Рекомендуемые приемы анализа иллюстрируются условными примерами по одному производственному станкостроительному объединению.

Проверка напряженности плана по объему производства

Прежде всего необходимо выяснить, утверждены ли в установленном порядке применяемые анализируемым объединением оптовые цены и нормативы чистой продукции. После такой проверки следует сопоставить плановый объем выпуска продукции с плановой величиной среднегодовой мощности (она фиксируется в форме 2.1 паспорта производственного объединения) и исчислить процент ее использования (K_m %) по формуле

$$K_m \% = \frac{V_{пл} \cdot 100}{M_{пл}},$$

где $V_{пл}$ — плановый объем чистой продукции (или другого показателя объема производства, применяемого в данной отрасли промышленности); $M_{пл}$ — плановая среднегодовая мощность.

Плановый процент использования производственной мощности можно найти в готовом виде в форме техпромфинплана «Баланс производственных мощностей и их использование».

¹ В дальнейшем для краткости показатель будет называться чистой продукцией.

Если запланированный процент использования производственных мощностей низок (меньше 90%), необходимо выяснить причины этого и внести предложение о разработке мероприятий по улучшению использования мощностей.

В ряде случаев неполное использование мощностей вызывается несоответствием выпускаемой продукции производственному профилю объединения. Поэтому при оценке напряженности плана выясняют *степень специализации производства*. С этой целью определяют удельный вес продукции, соответствующей производственному профилю объединения, в общем объеме выпуска и сопоставляют его с заданием пятилетки на анализируемый период и в принятом встречном плане, а по возможности и с уровнем, достигнутым в родственных производственных объединениях и в среднем по промышленному объединению.

Следует уделять большое внимание этому показателю и его динамике, так как в развитии специализации таятся большие резервы снижения трудоемкости производства и роста на этой основе его объема.

Данные об удельном весе (в процентах) специализированной продукции в общем объеме выпуска по плану и фактически приводятся в форме 3.3 «Специализация производства» паспорта производственного объединения.

Если неполное использование мощностей связано с отставанием пропускной способности отдельных производственных участков, необходимо рассмотреть возможности выдачи ссуды на проведение соответствующих организационно-технических мероприятий по ликвидации этих «узких мест», конечно, при условии окупаемости кредита в установленные сроки.

Оценка выполнения плана и динамики объема продукции

Эта оценка включает проверку выполнения заданий пятилетнего плана нарастающим итогом с начала пятилетки и принятых на их основе, с учетом встречных планов, годового и квартальных планов

¹ См. Экономическая газета, 1980, № 38, с. 11—14.

Для оценки выполнения пятилетнего плана нарастающим итогом сравнивается фактический темп роста чистой продукции с заданиями плана на истекший с начала пятилетки период. (Там, где показатель чистой продукции не применяется, сопоставление проводится по показателю объема продукции, установленному для данной отрасли промышленности, чаще всего — по товарной продукции). Фактические темпы роста нарастающим итогом определяются путем перемножения годовых темпов роста, каждый из которых рассчитывается за два смежных года на основе сопоставимой оценки объема продукции и по одинаковой методологии.

Проверяется также выполнение плана по объему производства основных видов продукции в натуре, в том числе продукции для экспорта, и по удельному весу продукции высшей категории качества путем сопоставления фактического удельного веса последней с предусмотренным пятилетним планом на данный год.

Для оценки выполнения годового, квартального и месячного планов выпуска и поставок продукции применяются следующие показатели.

1. Объем производства основных видов продукции, в том числе продукции для экспорта и по товарам народного потребления — в групповом ассортименте, включая товары для детей. При этом выполнение плана по контролируемым позициям ассортимента определяется нарастающим итогом.

2. Реализация продукции в оптовых ценах предприятия с учетом выполнения обязательств по поставкам с начала года. Этот показатель используется не для оценки выполнения плана по объему производства, а для контроля за соблюдением договорных условий поставок.

Через стоимостной показатель реализации контролируется выполнение плана по натурально-вещественному составу продукции.

В выполнение плана реализации зачисляется фактически реализованная продукция лишь при условии, что план поставок выполнен полностью по всем без исключения покупателям в соответствии с договорными условиями как в отношении количества, так и ассортимента и качества изделий. При невыполнении обязательств по поставкам продукции из плановой суммы реализации вычитается стоимость недопоставленных покупателям конкретных видов изделий, причем перевыполнение плана поставок по другим видам изделий или другим покупателям не зачитывается.

3. Объем чистой продукции (или другого показателя, установленного в данной отрасли для измерения объема производства).

Через показатель чистой продукции контролируется выполнение плана по физическому объему производства, определяемому величиной вновь созданной стоимости. В отраслях промышленности, где применяется показатель товарной продукции (или другие показатели), оценка выполнения плана по физическому объему производства исходит из полной стоимости продукции.

4. Выполнение плана по качеству продукции. Оно определяется путем сопоставления плановых и фактических удельных весов продукции высшей категории качества (либо по другому установленному для данной отрасли показателю качества), исчисленных нарастающим итогом с начала года.

Таким образом, в отличие от действовавшего ранее порядка по всем перечисленным показателям оценка выполнения плана производится нарастающим итогом с начала года, а не изолированно за каждый месяц и квартал в отдельности.

Приемы оценки выполнения пятилетнего плана нарастающим итогом и годовых планов по объему производства иллюстрируются следующим примером (см. табл. 1).

Таблица 1

Показатели	1-й год пятилетки				2-й год пятилетки					
	план		отчет		план			отчет		
	тыс. руб.	темп роста к базисному году, %	тыс. руб.	темп роста к базисному году, %	тыс. руб.	темп роста, %		тыс. руб.	темп роста, %	
						к предыдущему году	к базисному году		к предыдущему году	к базисному году (гр. 4×гр. 9)
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Чистая продукция:

по пятилетнему плану	—	104,5	—	108,4	—	105,4	110,1	—	103,1	111,8
по годовому плану	7200	105,7	7380	108,4	7652	106,3	112,4	7609	103,1	111,8

Как видно из таблицы 1, объединение превысило установленные пятилетним планом темпы роста производства: за 1-й год на 3,9 пункта (108,4—104,5) и за 2-й год — на 1,7 пункта (111,8—110,1). В целом за первые два года пятилетний план нарастающим итогом выполнен на 101,5% (111,8 : 110,1 × 100).

В годовых планах предусматривались более высокие темпы роста, чем по пятилет-

нему плану: в 1-м году на 1,2 пункта (105,7—104,5) и во втором году — на 2,3 пункта (112,4—110,1). Следовательно, ежегодно выявлялись и учитывались во встречных планах дополнительные резервы роста производства.

Годовой план 1-го года пятилетки, более напряженный, чем задание пятилетки на этот год, перевыполнен на 2,5% (7380 : 7200 × 100 — 100), а 2-го года несколько

недовыполнен — 99,44% (7609 : 7652 X X 100 — 100). Причины невыполнения годового плана должны быть вскрыты с помощью экономического анализа.

Использование в годовом планировании показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам очень важно потому, что усиливается внимание руководства объединений и предприятий к натурально-вещественному составу выпускаемой продукции и его соответствию предусмотренному в договорах с покупателями. Кроме того, для управления денежным обращением необходимо знать размеры выручки от реализации продукции.

В отчете анализируемого объединения о выполнении плана по продукции (ф. № 8)

показано, что реализовано продукции по плановым оптовым ценам на 15 893 тыс. руб., или 100,5% к плану реализации — 15 814 тыс. руб. Вся сумма фактической реализации была зачтена потому, что план поставок по укрупненной номенклатуре полностью выполнен.

Для иллюстрации способа расчета в случае невыполнения плана поставок допустим, что объединение из-за невыполнения плана выпуска новой техники — станков типа «Д» на 72 тыс. руб. на эту же сумму не выполнило и свои обязательства по поставкам. Фактическая реализация была бы тогда заменена условным показателем, и план реализации не был бы выполнен (см. 2-й вариант в табл. 2).

Т а б л и ц а 2

(тыс. руб.)

Показатели	План	Фактически	
		1-й вариант (план поставки выполнен)	2-й вариант (план поставки не выполнен)
Реализация (в плановых ценах)	15 814	15 893	15 893
Невыполнение обязательств по поставкам	×	—	—72
Объем реализации продукции в оптовых ценах предприятия, принятых в плане, с учетом выполнения обязательств по поставкам	×	15 893	15 742 ¹
Процент выполнения плана реализации	×	100,5	99,5

¹ 15 814 — 72 = 15 742.

Таким образом, даже незначительное нарушение договорных обязательств по поставкам влечет за собой невыполнение плана реализации продукции со всеми вытекающими из этого отрицательными последствиями для коллектива предприятия, поскольку за каждый процент невыполнения плана по реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам фонд материального поощрения, утвержденный по годовому плану, уменьшается не меньше чем на один процент.

Нормативы чистой продукции утверждаются вместе с оптовыми ценами на изделия на основе сметной калькуляции себестоимости изделия и представляют сумму следующих трех слагаемых:

- 1) зарплата основная и дополнительная производственных рабочих с отчислениями на социальное страхование (эти расходы учитываются на трех самостоятельных статьях калькуляции себестоимости изделия);
- 2) зарплата промышленно-производственного персонала по обслуживанию и управлению производством с отчислениями на социальное страхование (эти расходы учитываются в составе комплексных статей калькуляции себестоимости изделия);
- 3) прибыль, включенная в оптовую цену изделия.

¹ Основные положения об образовании и расходовании фонда материального поощрения и фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства (фондов поощрения) в 1981—1985 гг. в промышленности. Раздел III, п. 34. — Экономическая газета, 1980, № 15, с. 13.

Из перечисленных трех слагаемых только первое определяется непосредственно по данным сметной калькуляции и должно отразить *среднеотраслевую технологическую* трудоемкость изделия. Второе слагаемое исчисляется по одинаковому для всех изделий объединения коэффициенту (K_3) к первому слагаемому норматива. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_3 = \frac{\Phi_{зп} - \Phi_{зр}}{\Phi_{зр}},$$

где

$\Phi_{зп}$ — фонд зарплаты всего промышленно-производственного персонала объединения (по данным ф. № 5 годового отчета);

$\Phi_{зр}$ — фонд зарплаты производственных рабочих (ф. № 6).

На практике колебания соотношения между вторым и первым слагаемыми часто бывают весьма значительными вследствие различий в степени механизации и автоматизации процессов изготовления отдельных видов изделий. Распределение зарплаты прочего персонала по среднему коэффициенту искажает действительную среднеотраслевую трудоемкость конкретных изделий.

Прибыль включается в норматив чистой продукции в том же размере, что и в оптовую цену изделия. Ее сумма исчисляется исходя из установленного для данной группы изделий процента рентабельности по отношению к сметной себестоимости обработки (сметной себестоимости за вычетом прямых материальных затрат). Процент

рентабельности может быть различным для разных групп изделий предприятия в зависимости от ряда моментов, учитываемых при ценообразовании (технический уровень изделия, народнохозяйственная эффективность и др.).

Как и всякая средняя величина, нормативы чистой продукции обычно не отражают индивидуальной трудоемкости производства конкретного изделия в данном объединении и такую цель не преследуют. Они ориентируются на среднеотраслевые затраты труда, приближающиеся к народнохозяйственной трудоемкости изделия.

По указанным выше причинам *нормативы чистой продукции могут существенно отклоняться от реального уровня трудоемкости изделий*, на которые они установлены.

Это вызывает необходимость использования в анализе для измерения объема реальных трудовых затрат анализируемого объединения другого элементно-стоимостного показателя — плановых нормативов зарплаты, отражающих индивидуальные затраты труда.

Плановые нормативы зарплаты производственных рабочих фиксируются в плановых калькуляциях себестоимости изделий в виде самостоятельной статьи и отражают не только количество, но и качество затрачиваемого труда в соответствии с социалистическим принципом оплаты труда. Однако эти нормативы устанавливаются только на зарплату производственных рабочих, определяемую в зависимости от технологической трудоемкости изделия. Различия в затратах труда (следовательно, и в зарплате) рабочих, занятых обслуживанием производства, вызываемые неодинаковым уровнем механизации и автоматизации процессов изготовления отдельных изделий, они не учитывают.

Следовало бы пользоваться данными о нормативах полных затрат заработной платы, но такие данные нельзя получить из калькуляции. Обсчет фактически выпущенной продукции по плановым нормам затрат зарплаты приводится в виде самостоятельной статьи в отчетности о себестоимости, а тех же затрат на плановый объем продукции — в техпромфинплане (ф. № 35-ТП), что позволяет сразу определить выполнение плана по индивидуальным затратам труда.

Объединением годовой план по объему чистой продукции за второй год пятилетки выполнен на 99,44%. С начала пятилетки чистая продукция выросла на 11,8%. Хотя

рост продукции был значительным, тем не менее план не выполнен. Причины этого должны быть выяснены путем анализа состава продукции и происшедших в ней структурных сдвигов.

Анализ состава продукции

Рассмотрение состава продукции имеет большое принципиальное значение для оценки эффективности хозяйствования. При анализе состава продукции используется ее группировка по разным признакам. Различается продукция:

по времени освоения ее в производстве — сравнимая, несравнимая новая, несравнимая прочая;

по категориям качества — высшая, первая и вторая;

по соответствию специализации производства — соответствующая и не соответствующая производственному профилю;

по конкретным видам и назначению — основные виды изделий, продукция для экспорта, товары для детей и т. д.

по используемым материалам — из драгоценных сырья и материалов, из отходов.

Сравнимой, по указаниям ЦСУ СССР, считается продукция, выпускавшаяся и в предшествующем году в обычных производственных условиях (не в опытной порядке). Несравнимой новой является продукция, которая на данном предприятии выпускается впервые. К несравнимой прочей продукции относятся работы и услуги промышленного характера и капитальный ремонт оборудования. Эта продукция планируется предприятию общей суммой, и ее ассортимент не контролируется вышестоящими органами.

Следует отдельно рассчитать проценты выполнения плана по сравнимой, несравнимой новой и несравнимой прочей продукции и установить, какой продукции объединение отдает предпочтение.

Кроме того, в соответствии с указаниями Росплана СССР к новой технике относятся машины и оборудование, с начала производства которых прошло не более трех лет. С учетом этого надо выделить из сравнимой продукции изделия, которые производятся не более трех лет, и, сложив их с несравнимой новой продукцией, определить общие размеры выпуска и процент выполнения плана по всей новой технике.

Анализ состава продукции сгруппированной по времени ее освоения, произведем за 2-й гол пятилетки по данным таблицы 3.

Таблица 3

№ п/п	Наименование группы изделий	Удельный вес группы изделий в % к общей сумме чистой продукции			Процент выполнения плана	
		по пятилетке на анализируемый год	по принятому годовому плану на этот год	фактически	нарастающим итогом за два года	принятого на год
1	Сравнимая продукция	80,4	80,8	81,1	102,7	101,1
2	Несравнимая новая продукция	17,1	17,0	16,5	98,2	91,0
3	Несравнимая прочая продукция	2,5	2,2	2,4	104,0	101,2
4	Всего	100,0	100,0	100,0	102,0	99,44
5	В том числе новая техника	26,1	26,1	25,0	100,3	95,4

Группировка продукции по этому признаку вскрыла существенный недостаток в работе объединения — невыполнение плана по новой технике вследствие трудностей освоения впервые изготавливаемой несравнимой продукции. Это отрицательно влияет на технический прогресс у предприятий-потребителей продукции данного объединения: они получают морально устаревшее оборудование взамен более совершенного.

Более углубленный анализ степени обновления состава продукции объединения проводится по данным формы 3.7 паспорта объединения «Перечень продукции, освоенной объединением впервые, и снятой с производства».

Важное значение имеет *группировка продукции по категориям качества*, которая используется для анализа качества продукции

Оценка выполнения плана по качеству продукции производится на основе сопоставления фактического удельного веса продукции высшей категории качества с запланированным на этот год в пятилетнем и принятом годовом плане.

От удельного веса продукции высшей категории качества в общем объеме производства зависит размер отчислений в поощрительные фонды, что способствует выявлению и мобилизации резервов улучшения качества.

Использование в анализе группировки продукции по признаку ее соответствия производственному профилю объединения рассмотрено выше при оценке напряженности плана.

Группировка по конкретным видам и назначению продукции используется для оценки выполнения плана по обязательному ассортименту продукции. По каждой выделенной в плане ассортиментной позиции количество выпущенных изделий должно быть не меньше запланированного на этот период.

Существенное значение имеет *подразделение на продукцию из полноценного сырья и изделия из отходов*. Расширение производства изделий из отходов должно быть следствием увеличения объема основного производства при одновременном улучшении использования в нем сырья и материалов, а также применения тех отходов, которые раньше не использовались.

Возможностях дальнейшего расширения выпуска продукции из отходов можно судить по показателю «Удельный вес используемых отходов в общем объеме отходов» формы 5.4 паспорта объединения. В укрупненном виде сведения об использовании отходов имеются также в справке к ф. № 6 «Потери от брака и отходы».

При группировке состава продукции по всем перечисленным признакам выполнение плана, а также динамика роста определяются по каждой группе в отдельности. Различия в динамике и степени выполнения плана по группам влекут за собой структурные сдвиги в выпуске продукции по сравнению с планом и предыдущими годами.

¹ В данной консультации не рассматриваются программа и приемы анализа качества.

Анализ влияния структурных сдвигов на выполнение плана по объему продукции

Структурными сдвигами называются изменения удельных весов отдельных видов изделий в общем объеме выпуска по сравнению с базовыми (плановыми, прошлогодними и т. д.) весами, вызывающие изменения в средней структуре оптовых цен по всей выпускаемой предприятием продукции. Структурные сдвиги являются следствием неодинакового выполнения плана по выпуску каждого из запланированных видов изделий.

Например, в анализируемом объединении проценты выполнения годового плана колебались даже в целом по группам изделий — от 91% по несравнимой и до 101,1% по сравнимой продукции. Еще более существенны колебания в выполнении плана по конкретным видам и разновидностям выпускаемых объединением изделий.

Неравномерное выполнение плана по выпуску отдельных изделий может быть следствием:

неодинаковой выгодности изготовления отдельных изделий (одни изделия относительно более трудоемки и менее рентабельны, другие, наоборот, имеют меньшую трудоемкость и более высокую рентабельность);

трудностей освоения новых изделий; необеспеченности необходимыми материалами, покупными полуфабрикатами и комплектующими изделиями.

Для выяснения причин нарушения запланированной структуры выпуска необходимо прежде всего установить характер структурных сдвигов.

При стабильной средней структуре оптовых цен, т. е. при неизменном удельном весе материальных и трудовых затрат и прибыли, динамика объема продукции и процент выполнения плана при измерении продукции в оптовых ценах или же только по отдельным их слагаемым (расход материалов, заработной платы, прибыль) должны быть одинаковыми. На этом теоретическом выводе основаны применяемые при анализе способы исключения влияний структурных сдвигов на выполнение плана по объему продукции: продукция оценивается не по полной стоимости в оптовых ценах, а исходя из определенных элементов — слагаемых этих цен. Такой способ оценки называется элементно-стоимостным,

Применение элементно-стоимостного показателя чистой продукции значительно ослабляет заинтересованность предприятий в росте материалоемкости производства, но проблему разнорядности отдельных изделий не снимает. Выше уже отмечено, что нормативы чистой продукции, ориентирующиеся на среднеотраслевые затраты труда, могут существенно отклоняться от индивидуальной трудоемкости изделий в ту или другую сторону. Вследствие этого изделие становится «выгодным» (если его индивидуальная трудоемкость ниже учтенной в нормативе чистой продукции) либо «невыгодным» (в обратном случае).

Кроме того, от выполнения плана реализации продукции зависит обеспечение предприятия денежными средствами и ускорение

оборачиваемости оборотных средств. Поэтому стимулы к увеличению реализации за счет-повышения средней материалоемкости и особенно рентабельности выпускаемого ассортимента изделий в определенной мере сохраняются, хотя и в значительно меньшей степени, чем на предприятиях, на которых выполнение плана оценивается по товарной продукции.

Вот почему одна из важнейших задач анализа — выявить влияние структурных сдвигов на темпы роста и выполнение плана по реализации, товарной и чистой продукции.

Это достигается сопоставлением процентов роста и выполнения плана по разным показателям объема продукции — полностью стоимостным и элементно-стоимостным и

определением влияния выявленных различий на величину изучаемого показателя.

Элементно-стоимостные показатели исчисляются на базе отдельных статей себестоимости (например, зарплата производственных рабочих по плановым нормам на фактический выпуск) или же путем исключения из полной плановой себестоимости планового и фактического выпуска изделий некоторых статей и групп статей, что будет рассмотрено далее.

Для выяснения характера структурных сдвигов и их влияния на выполнение плана реализации надо сопоставить показатели, Имеющиеся в формах, которые указаны в таблице 4. Наличие этих показателей в типовых формах облегчает составление таблицы (см. табл. 4).

Таблица 4

Источники данных	№ строк	Показатели	По плану, тыс. руб.	Фактически, тыс. руб.	% выполнения плана	Разность в процентах выполнения плана по смежным показателям, пункты
Ф. № 8	1	Чистая продукция	7 652	7 609	99,44	×
Ф. № 35-ТП, гр. 07, стр. 006 и ф. № 6, гр. 1, стр. 050	2	Расход зарплаты производственных рабочих по плановым нормативам на выпуск	1 399	1 409	100,72	+1,28
Ф. № 6, раздел II	3	Товарная продукция в ценах плана	15 849	15 987	100,87	+0,15
Ф. № 8, стр. 1	4	Реализация продукции в ценах плана	15 814	15 893	100,5	-0,37
Ф. № 8, стр. 08	5	Реализация продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам	15 814	15 893	100,5	—

Разрыв между процентами выполнения плана по первым двум показателям таблицы 4 (+1,28 пункта) является результатом превышения индивидуальной трудоемкости производства в рассматриваемом объединении над учтенной в нормативах чистой продукции.

Производство данного ассортимента продукции *не выгодно* для объединения и приведет к перерасходу фонда заработной платы, так как объединение не уложится в установленные ему нормативы расхода зарплаты на рубль чистой продукции.

Ничтожный разрыв между вторым и третьим показателями (0,15 пункта) свидетельствует, что существенных структурных сдвигов по уровню рентабельности и материалоемкости продукции по сравнению с планом не было. В данном случае эти сдвиги повышают возможное выполнение плана реализации всего лишь на 0,15 пункта, но нередко на практике разрыв гораздо больше.

Расхождение между процентами выполнения плана по реализации и по товарной продукции на 0,37 пункта (строки 3 и 4) говорит о том, что остатки нереализованной продукции на конец года повысились по сравнению с начальными и что надо поэтому принять меры к ускорению отгрузки и реализации этих остатков.

Однако иногда возникает необходимость в более углубленном анализе структурных

сдвигов и измерении их влияния на фактический объем реализованной продукции. С этой целью выделяют из плановой себестоимости выпущенной продукции отдельные ее слагаемые, что дает возможность выявить влияние на сумму реализации таких важных факторов, как отставание в степени механизации производства отдельных изделий, изменения среднего уровня материалоемкости и рентабельности выпущенной продукции по сравнению с запланированным, степени внешнего кооперирования.

Наряду с этим выявляется также влияние факторов, уже рассмотренных в таблице 4, а именно: различий между трудоемкостью производства, заложенной в нормативы чистой продукции, и его индивидуальной трудоемкостью в данном объединении, а также изменения остатков нереализованной продукции за анализируемый период и выполнения обязательств по поставкам.

При этом исходят из допущения, что удельный вес отдельных слагаемых в плановой себестоимости планового и фактического выпуска продукции расходится при отклонении фактической его структуры от плановой, вследствие чего эти слагаемые не пропорциональны зарплате производственных рабочих: последовательное их присоединение к плановому нормативному расходу зарплаты меняет процент выполнения плана по объему продукции.

Чтобы измерить влияние изменения удельных весов соответствующих слагаемых на выполнение плана по объему товарной продукции в оптовых ценах, исчисляют разность между процентами выполнения плана по показателям, включающим и не включающим данное слагаемое себестоимости и цены.

На процент выполнения плана по объему, реализации влияют, кроме того, отклонения от плана остатков нереализованной продукции на конец года и выполнение обязательств по поставкам (см. табл. 5).

В анализируемом объединении присоединение отдельных слагаемых либо повышало, либо снижало процент выполнения пла-

Т а б л и ц а 6

Источники данных	№ строк	Показатели	Выполнение плана, %	Влияние на выполнение плана реализации(+,-)		Причины, вызвавшие различия в процентах выполнения плана по сопоставляемым смежным показателям
				пункты	тыс. руб. ¹	
А	Б	В	1	2	3	4
Ф. № 8	1	Чистая продукция (измеритель народнохозяйственных затрат труда)	99,44	-0,56	-88,6	Невыполнение плана по объему народнохозяйственных затрат труда
Ф. 35-ТП, гр. 07, стр. 006 и ф. № 6, гр. 1, стр. 050	2	Расход зарплат производственных рабочих по плановым нормативам на выпуск продукции (измеритель индивидуальных затрат труда)	100,72	+1,28	+202,4	Превышение индивидуальных затрат труда над учтенными в чистой продукции. План по физическому объему производства перевыполнен на 0,72%
Ф. № 6, гр. 1, стр. 170—(010-020+030+040) и те же показатели ф. 35-ТП	3	Товарная продукция по плановой себестоимости обработки (стр. 2 плюс комплексные статьи себестоимости по плановым нормам)	99,35	-1,37	-216,6	Сверхплановое увеличение уд. веса изделий, процесс производства которых относительно менее механизирован
Ф. № 6, гр. 1, стр. 170—стр. 030 и те же показатели ф. 35-ТП	4	Товарная продукция по плановой себестоимости за вычетом затрат на покупные полуфабрикаты (стр. 3 плюс затраты на израсходованные материалы)	99,56	+0,21	+33,2	Сверхплановое увеличение уд. веса изделий с относительно более высоким уровнем затрат на материалы
Ф. № 6, гр. 1, стр. 170 и те же показатели ф. 35-ТП	5	Товарная продукция по полной себестоимости (стр. 4 плюс затраты на покупные полуфабрикаты)	100,68	+1,12	+177,1	Расширение внешнего кооперирования, вызванное структурными сдвигами в выпуске продукции
Ф. № 6, раздел II	6	Товарная продукция в ценах плана (стр. 5 плюс прибыль)	100,87	+0,19	+30,0	Повышение уд. веса относительно более рентабельных по плану изделий
Ф. № 8, гр. 4, стр. 01	7	Реализованная продукция (стр. 6 плюс минус) изменение остатков нереализованной продукции)	100,5	-0,37	-58,5	Сверхплановый рост нереализованных остатков продукции
Ф. № 8, гр. 4, стр. 08	8	Реализованная продукция с учетом выполнения обязательств по поставкам	100,5	—	—	Совпадение показателей строк 7 и 8 свидетельствует о выполнении плана поставок
И т о г о			×	+0,50	+79,0	

¹ Графа 2, умноженная на плановую реализацию, — 15 814 тыс. руб.

на, и в итоге их совместного воздействия процент выполнения плана реализации (100,5%) оказался выше на 1,06 пункта (100,5—99,44), чем процент выполнения плана по чистой продукции.

Для проверки произведенных расчетов сопоставляют сумму полученных отклонений от плана (в процентах и в рублях) с отчетными данными о выполнении плана реализации.

В объединении план реализации перевыполнен на 0,5%, или на 79 тыс. руб. (15 893—15 814), что совпадает с итогами граф 2 и 3 таблицы 5.

Выше уже отмечалось, что вследствие отклонения чистой продукции от индивидуальной трудоемкости отдельных изделий производство этих изделий может оказаться «выгодным» или «невыгодным». Важно установить, по каким именно изделиям индивидуальная трудоемкость значительно выше или ниже учтенной в нормативах чистой продукции.

С этой целью сопоставляют сумму основной и дополнительной зарплаты производственных рабочих с отчислениями на социальное страхование (первое слагаемое норматива чистой продукции) с итогом со-

ответствующих самостоятельных статей плановой калькуляции себестоимости тех же изделий.

Представляют также интерес отклонения плановой прибыли от заложенной в цене и в нормативе чистой продукции на это изделие.

Чтобы обеспечить информационную базу для проведения подобных сопоставлений, необходимо сообщать объединениям (предприятиям) не только утвержденные нормативы чистой продукции, но и их слагаемые, а также разрабатывать плановые калькуляции себестоимости на все изделия.

Приемы таких сопоставлений и их аналитическое значение рассмотрим исходя из данных таблицы 6.

Таблица 6

Виды изделий	Зарплата производственных рабочих с отчислениями на социальное страхование				Прибыль			
	в нормативе чистой продукции, руб.	в плановой себестоимости, руб.	отклонение (гр. 2—гр. 1)		в нормативе чистой продукции, руб.	при плановой себестоимости, руб.	отклонение (гр. 6—гр. 5)	
			руб.	%			руб.	%
А	1	2	3	4	5	6	7	8
А	160	184	+24	+15	250	260	+10	+4
Б	180	198	+18	+10	240	228	-12	-5
В	150	141	-9	-6	300	318	+18	+6
Г	200	190	-10	-5	400	412	+12	+3

Таким образом, причиной неблагоприятного для объединения соотношения между процентами выполнения плана по чистой продукции и нормативной зарплатой является производство изделий А и Б, так как их индивидуальная трудоемкость выше заложенной в нормативе чистой продукции. К тому же по изделию Б рентабельность ниже нормативной. Это диктует необходимость срочной, разработки мероприятий по снижению трудоемкости этих изделий до уровня среднеотраслевой, выражаемой нормативами чистой продукции.

Если эти изделия не соответствуют производственному профилю объединения, чем и объясняется их повышенная трудоемкость, целесообразно передать их другому производственному объединению в порядке усиления внутриотраслевой специализации производства.

Выгодно на рассматриваемом объединении сконцентрировать производство изделий В и Г, индивидуальная трудоемкость которых ниже учтенной в нормативе чистой продукции, а рентабельность выше.

Следовательно, результаты сопоставления процентов выполнения плана по чистой продукции и по плановым нормативам зарплаты используются при определении номенклатуры изделий, на изготовление которых следует профилировать объединение в дальнейшем.

Влияние организационной структуры объединения на показатели объема продукции

Объем товарной продукции производственного объединения определяется путем

суммирования продукции его производственных единиц, предназначенной для реализации самостоятельным предприятиям объединения и за пределами объединения, плюс товарная продукция этих самостоятельных предприятий. *Внутрихозяйственный оборот между юридически несамостоятельными производственными единицами исключается из объема продукции.* Поэтому расширение кооперации между юридически самостоятельными предприятиями объединения и его несамостоятельными производственными единицами вызывает увеличение объемов товарной продукции и реализации, а уменьшение, наоборот, сокращает эти объемы.

Чтобы определить влияние сохранения в составе производственного объединения юридически самостоятельных предприятий на объемы товарной продукции и реализации, надо исчислить *конечную продукцию* (V_k), т. е. продукцию, выходящую за пределы объединения. С этой целью из суммы его товарной продукции (В) исключают продукцию, изготовленную производственными единицами для входящих в объединение юридически самостоятельных предприятий (в), затем рассчитывают процент выполнения плана по конечной продукции объединения (V_k)

$$V_k \% = \frac{(B - v) I \cdot 100}{(B - v)_{пл}}$$

Индексы «I» и «пл» обозначают, в каких размерах взяты сравниваемые показатели — фактических или плановых.

Предположим, что процент выполнения плана по V_k определен 99,2%, а в отчете объединения процент выполнения плана по

товарной продукции показан 100,87%. Следовательно, сверхплановое расширение кооперации между самостоятельными предприятиями и производственными единицами привело к росту выполнения плана на 1,67 пункта.

Для углубления анализа целесообразно также найти арифметическую сумму всей продукции, выпущенной производственными единицами и самостоятельными предприятиями объединения, включая и внутривозвратный оборот между ними. Допустим, что этот показатель по отношению к плановому его объему составил 103%. Следовательно, перевыполнение плана производства всеми подразделениями объединения (103%) превышает выполнение плана по конечной продукции (99,2%) на 3,8 пункта, в том числе за счет роста межзаводской кооперации между самостоятельными предприятиями и производственными единицами на 1,67 пункта (100,87 — 99,2) и след-

ствие расширения кооперации производственных единиц между собой — на 2,13 пункта (103—100,87).

Если темп роста (или же выполнения плана) по общей сумме продукции всех подразделений объединения обгоняет темп роста его конечной продукции, то это говорит о снижении эффективности работы объединения. В процессе дальнейшего анализа выясняется, почему углубление специализации производственных единиц привело к отставанию темпов роста конечной продукции от общего объема производства, и разрабатываются мероприятия по ликвидации этого отставания.

Рекомендуемое совершенствование анализа объема и состава промышленной продукции в кредитных учреждениях преследует цель способствовать усилению их воздействия на повышение эффективности производства.

Вопросы и ответы

На вопрос читателей о порядке кредитования производственно-сбытовых объединений Союзрыбпромсбыта отвечает заместитель начальника управления кредитования торговли Правления Госбанка СССР И. Л. Блинчевский.

Распространяется ли на предприятия и организации Министерства рыбного хозяйства СССР, кредитуемые в соответствии с инструкцией Госбанка СССР № 43 «О порядке кредитования оптовых организаций по торговле продовольственными товарами», порядок уменьшения норматива собственных оборотных средств по товарам (подлежащего применению при кредитовании), на суммы дебиторской задолженности по претензиям, а также на суммы, присужденные судом и арбитражем? Могут ли быть предоставлены указанным предприятиям ссуды на временное пополнение собственных оборотных средств в порядке, предусмотренном инструкцией Госбанка № 43?

Ответ. Инструкция Госбанка СССР от 20 июня 1979 г. № 43 предусматривает уменьшение норматива собственных оборотных средств по товарам, подлежащего применению при кредитовании, на суммы

дебиторской задолженности по претензиям, а также на суммы, присужденные судом и арбитражем, и выдачу ссуд на временное пополнение собственных оборотных средств только оптовым организациям системы министерств торговли союзных республик. Указанные положения были изложены в консультации по вновь изданной инструкции Госбанка СССР от 20 июня 1979 г. № 43 в журнале «Деньги и кредит» № 5, 1980 г.

В дальнейшем Правление Госбанка СССР в целях унификации правил кредитования оптовых организаций по торговле продовольственными товарами, кредитуемых в соответствии с инструкцией Госбанка № 43 распространило на производственно-сбытовые объединения Союзрыбпромсбыта Министерства рыбного хозяйства СССР порядок уменьшения норматива собственных оборотных средств по товарам, подлежащего применению при кредитовании, на суммы дебиторской задолженности по претензиям и суммы, присужденные судом и арбитражем, а также порядок выдачи им ссуд на временное пополнение собственных оборотных средств.