

ՀԱՅՏԵՍԱԿԱՆ ԽՔԱՆՄԱՆ ՖՈՆԴԵՐԻ ԿԱԶՄԱՎՈՐՄԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ
ԿԱՏԱՐԵԼԱԳՈՐԾՈՒՄԸ*

Է. Մ. ՀԱՐՈՒԹՅՈՒՆՅԱՆ

Արտադրության արդյունավետության բարձրացման կարևորագույն գործոններից մեկը տնտեսական խթանումն է, որի ֆոնդերի կազմավորումը կատարելագործելու և արտադրության զարգացման վրա նրանց դերն էլ ավելի ուժեղացնելու գործում կարևոր նշանակություն ունեցավ «Արդյունաբերական արտադրության պլանավորման կատարելագործման և տնտեսական խթանման ուժեղացման մասին» ՍՄԿԿ Կենտկոմի և ՍՍՀՄ Մինիստրների սովետի 1965 թ. հոկտեմբերի 4-ի որոշումը, որով սկսվեց արտադրության տնտեսական խթանման համակարգի կատարելագործման նոր շրջան:

Տնտեսական խթանման նոր համակարգը սկզբունքորեն տարբերվում է նախորդից, քանի որ նրա կիրառման ժամանակ տնտեսական խթանման ֆոնդեր են ստեղծվում բոլոր ձեռնարկություններում ու կազմակերպություններում:

Ինչպես հայտնի է, կոլեկտիվ շահագրգռվածության ապահովման կարևորագույն աղբյուր ձեռնարկության ստացած շահույթն է, մինչդեռ մինչև խթանման նոր համակարգի կիրառումը շահույթի շնչին մասն էր թողնվում ձեռնարկության տրամադրության տակ, իսկ խրախուսումը հիմնականում կատարվում էր գերպլանային շահույթների հաշվին: Շահույթի գերակշռող մասը հատկացվում էր պետական բյուջեին: Բացի այդ, շահույթից մասհանումները ձեռնարկության ֆոնդին այնպիսին էին, որ ձեռնարկության կոլեկտիվին չէին շահագրգռում վերցնել բարձր պլանային առաջադրանքներ: Այսպես, պլանային ցուցանիշների կատարման համար ձեռնարկության ֆոնդին չատկացվում էր շահույթի 1—6, իսկ դերակատարման դեպքում՝ 30—60 % -ը: Ձեռնարկության ֆոնդի կազմավորման այդ կարգը կոլեկտիվին հնարավորություն չէր տալիս արտադրության ծավալի, ինքնարժեքի իջեցման և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման ավելի բարձր առաջադրանքներ ստանձնելու, քանի որ խրախուսման համակարգը մեծ չափով կախված էր ամենից առաջ պլանային առաջադրանքների գերակատարումից: Այսպես, ինժեներատեխնիկական աշխատողների պարդեատրման ամենաբարձրագույն չափը պլանային ցուցանիշների կատարման դեպքում կազմում էր 15, իսկ գերակատարման դեպքում՝ 25—45%: Բացի այդ, ձեռնարկության շահույթից գոյացող ֆոնդը որպես կանոն չպետք է գերազանցեր աշխատավարձի ֆոնդի 5,5% -ը, այսինքն՝ ձեռնարկության ֆոնդի մեծությունն ուղղակի կապի մեջ էր դրվում արդյունաբերական-արտադրական անձնակազմի աշխատավարձի չափից: Եթե ձեռնարկությունում նոր տեխնիկայի ներդրման շնորհիվ թողարկված արտադրանքը կազմում էր ամբողջ արտադրանքի 10—25% -ը, ձեռ-

* Հոդվածը գրված է ՀՍՀՄ արդյունաբերական ձեռնարկությունների օրինակով:

նարկության ֆոնդի նորմատիվը աշխատավարձի ֆոնդի նկատմամբ ավելանում էր 0,5—1,5%-ով: Ուշագրավ է այն, որ ձեռնարկության ֆոնդը աճում էր ավելի դանդաղ, քան շահույթը: Օրինակ, 1965 թ. հանրապետության արդյունաբերական ձեռնարկությունների շահույթը 1960 թ. համեմատությամբ աճել է 59,6, իսկ ֆոնդը՝ 16,1%-ով: Ձեռնարկությունների ֆոնդի չափը 1965 թ. կազմում էր փաստացի շահույթի 2,5%-ը, իսկ ձեռնարկության ֆոնդից մեկ աշխատողին հասանելիք պարզեցնելու միջին աշխատավարձի նկատմամբ ցածր տեսակարար կշիռ ուներ: 1966 թ. հանրապետության ձեռնարկությունների ֆոնդից ստացված պարգևների չափը մեկ աշխատողի հաշվով կազմել է 74 կ. կամ աշխատավարձի ֆոնդի 0,9%-ը¹, իսկ Միության մասշտաբով՝ 13 կ.²:

Ներկայումս աշխատողներին վճարվող բոլոր տեսակի պարգևատրումները գերազանցապես կատարվում են շահույթից: Պլանային ցուցանիշների կատարման դեպքում նյութական խթանման ֆոնդերին հատկացումների նորմատիվներն այժմ ավելի բարձր են, քան գերակատարման դեպքում: Պլանը թերակատարելու դեպքում շահույթից խրախուսման ֆոնդերին մասհանումների նվազագույն չափը չի կարող պակաս լինել պլանով նախատեսված ֆոնդերի 40%-ից: Ընթացիկ տարում խթանման ֆոնդերի չօգտագործված միջոցները փոխանցվում են հաջորդ տարվան և ձեռնարկությունից ետ չեն վերցվում: Պլանավորման և տնտեսական խթանման նոր համակարգին անցած ձեռնարկություններում նախկինում գոյություն ունեցող մեկ ֆոնդի փոխարեն ըստեղծվում են նյութական խրախուսման, սոցիալ-կուլտուրական միջոցառումների և բնակարանային շինարարության ու արտադրության զարգացման ֆոնդեր: Թվարկված ֆոնդերը միասին կոչվում են տնտեսական խթանման, իսկ առաջին երկուսը՝ նյութական խթանման ֆոնդեր: Տնտեսական խթանման ֆոնդերին հատկացումներ կատարվում են հաշվարկային շահույթից³:

Նյութական խթանման ֆոնդերի աղբյուրներն են ձեռնարկության շահույթը և աշխատավարձի ֆոնդը: Արտադրական առաջադրանքների կատարման և գերակատարման համար ձեռնարկության ղեկավար, ինժեներատեխնիկական աշխատողների և ծառայողների պարգևատրումը նոր պայմաններում կատարվում է բացառապես շահույթի հաշվին, իսկ բանվորների պարգևատրումը այժմ հիմնականում կատարվում է աշխատավարձի ֆոնդի և մասամբ շահույթի հաշվին: Այսպես, օրինակ, մեր հետազոտած ձեռնարկությունների նյութական խրախուսման ֆոնդի ընդհանուր գումարի 40,5%-ը 1972 թ. ըստեղծվել է աշխատավարձի ֆոնդի հաշվին⁴:

Հարց է առաջանում, արդյոք չի՞շտ է միևնույն ձեռնարկությունում աշխատող տարբեր կատեգորիայի աշխատողների համար սահմանել պարգևատրման մի քանի աղբյուրներ, որքանով է ճիշտ բանվորներին պարգևատրել միայն նյութական խրախուսման ֆոնդից: Որոշ տնտեսագետների կարծիքով՝

1 «Народное хозяйство Арм. ССР в 1967 году», Ереван, 1968, стр. 245.

2 «Коммунист», 1966, № 15, стр. 64.

3 Հաշվարկային շահույթը հավասար է հաշվեկշռային շահույթից հանած ֆոնդավճարը, բանկի վարկի տոկոսները, ռենտային վճարները:

4 Տվյալները վերցված են սննդի, տեղական, կաթնամսեղենի, փայտամշակման և անտառային արդյունաբերության մինիստրությունների ձեռնարկությունների տարեկան հաշվետվություններից:

շահույթը պետք է դարձնել կոլեկտիվ խթանման միակ աղբյուրը⁵, իսկ ումանք էլ զանուց են, որ նյութական խրախուսման ֆոնդի կազմավորման համար անհրաժեշտ են մի քանի աղբյուրներ⁶։ Աշխատանքի արտադրողականության և արտադրանքի որակի բարձրացման գործում բանվորներին շահագրգռելու հիմնական աղբյուր պետք է ծառայի նաև աշխատավարձի ֆոնդը։ Այն ձեռնարկություններում, որտեղ ֆոնդագոյացման ցուցանիշների վատացման հետևանքով նյութական խրախուսման ֆոնդերը նվազում են, բանվորներին միայն շահույթից պարգևատրելու դեպքում նրանց պարգևատրման ֆոնդի չափը կնվազի։ Ուստի, աշխատավարձի ֆոնդն ավելի հուսալի աղբյուր է, քանի որ պարգևի չափը նախօրոք պլանավորվում և մտցվում է աշխատավարձի ֆոնդ։ Միաժամանակ, այն պլանների կատարման դեպքում երաշխավորում է պարգևների վճարում։

Սոցիալ-կուլտուրական միջոցառումների և բնակարանային շինարարության ֆոնդը ստեղծվում է միայն շահույթի հաշվին, իսկ արտադրության զարգացման ֆոնդը գոյանում է շահույթից, սարքավորումների վերականգնման համար նախատեսված ամորտիզացիոն հատկացումներից, ինչպես նաև ավելորդ սարքավորումների իրացումից ստացված հասույթից։

Ինչպես տեսնում ենք, խթանման ֆոնդերի գոյացման աղբյուրները տարբեր են։ Այժմ տեսնենք թե այդ ֆոնդերի ո՞ր մասն է կազմավորվում շահույթից ու մյուս աղբյուրներից և դրանցից յուրաքանչյուրն ի՞նչ տեսակարար կշիռ ունի ընդհանուրի մեջ։

Փաստերը ցույց են տալիս, որ հանրապետության մի շարք մինիստրությունների խթանման ֆոնդերի կազմավորման գործում հիմնական տեղը պատկանում է շահույթին։ Այսպես, սննդի, տեղական, կաթնամսեղենի, փայտամշակման և անտառային արդյունաբերության մինիստրություններում 1972 թ. շահույթից տնտեսական խթանման ֆոնդերին հատկացվել է 66,3, աշխատավարձի ֆոնդից՝ 19,5, սարքավորումների լրիվ վերականգնման համար ամորտիզացիոն հատկացումներից՝ 12 և ավելորդ սարքավորումների իրացումից ստացված հասույթից՝ 2,2%-ը։ Տնտեսական խթանման ֆոնդերին հատկացված շահույթի 43%-ը հատկացվել է նյութական խրախուսման, 18,1%-ը՝ սոցիալ-կուլտուրական միջոցառումների և բնակարանային շինարարության, 38,9%-ը՝ արտադրության զարգացման ֆոնդին⁷։ Այսպիսով՝ շահույթի գերակշռող մասը հատկացվել է նյութական խրախուսման ֆոնդի կազմավորմանը։

Արդյունաբերության մեջ տնտեսավարման նոր համակարգի ներդրման հաջողությունը հիմնականում կախված է ֆոնդագոյացման ցուցանիշների չիշտ ընտրությունից և մասհանման նորմատիվների մշակումից։ Սակայն

⁵ Е. М. Барский, Экономические интересы, материальное стимулирование, фонд поощрения, М., 1969, стр. 62; Н. В. Гаретовский, Финансовые методы материального стимулирования в промышленности, М., 1968.

⁶ И. В. Можайская, Себестоимость, прибыль, премия, М., 1964; Г. А. Егизарян, Л. С. Хейфец, Проблемы материального стимулирования в промышленности, М., 1970, стр. 93; В. С. Найденов, С. Г. Галуза, Л. П. Липчанская, Текущий план и экономические стимулы, М., 1971, стр. 112.

⁷ Տվյալները վերցված են սննդի, տեղական, կաթնամսեղենի, փայտամշակման և անտառային արդյունաբերության մինիստրությունների տարեկան հաշվետվությունների № 97 ձևից։

տնտեսադիտական գրականության մեջ չկա միասնական կարծիք, թե ցուցանիշներից որի կիրառումն է ձեռնարկության կոնկրետ վիճակի և նրա յուրաքանչյուր աշխատողին ավելի շահագրգռում արտադրության զարգացման և արդյունավետության բարձրացման գործում:

Արդյունաբերական ձեռնարկությունները, մինիստրությունները և ճյուղերը պլանավորման և տնտեսական խթանման նոր համակարգին փոխադրելու վերաբերյալ մեթոդական ցուցումներին համապատասխան յուրաքանչյուր ձեռնարկության ֆոնդագոյացման ցուցանիշ կարող է լինել նախորդ տարվա համեմատությամբ իրացվող արտադրանքի (կամ շահույթի) ծավալի աճը՝ ե շահութաբերության մակարդակը: Նշված ցուցանիշներն ուղղակի կախած են ձեռնարկության աշխատողների թվից և աշխատավարձի ֆոնդի մեծությունից (խրախուսման ֆոնդերի համար) կամ հիմնական արտադրական ֆոնդերի արժեքի մեծությունից (արտադրության զարգացման ֆոնդի համար) և պլանների կատարման աստիճանից: Շահութաբերության մակարդակի ցուցանիշը պարտադիր է պլանավորման և տնտեսական խթանման նոր համակարգին անցած բոլոր ձեռնարկությունների համար, իսկ արտադրանքի իրացման (կամ շահույթի) աճի ցուցանիշը չի կարող միասնական լինել բոլոր ձեռնարկություններում: Այն սահմանվում է հաշվի առնելով տվյալ ճյուղի առանձնահատկությունները և թողարկվող արտադրանքի տեսակները: Այն ձեռնարկություններում, որոնց արտադրության ծավալի աճը կամ նրանց արտադրանքի գծով ժողովրդական տնտեսության պահանջը սահմանափակ է և կամ էլ երբ արտադրության աճը լիմիտավորվում է անբավարար հումքային բազայով, այս դեպքում օգտագործվում է շահույթի աճի ցուցանիշը:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ ինչպես Միության, այնպես էլ մեր հանրապետության նոր համակարգով աշխատող ձեռնարկությունների մեծ մասը նախապատվությունը տալիս է արտադրանքի իրացման ծավալի աճին: Այսպես, 1972 թ. ուսումնասիրված մինիստրություններից թեթև, կաթնամսեղենի, փայտամշակման ու անտառային արդյունաբերության մինիստրությունների ձեռնարկություններում որպես երկրորդ ֆոնդագոյացման ցուցանիշ վերցվել է իրացման ծավալի աճը, իսկ սննդի և տեղական արդյունաբերության մինիստրության ձեռնարկություններում երկու ցուցանիշներն էլ օգտագործվում են: Սակայն այստեղ էլ ձեռնարկությունների մեծ մասը ընտրել է իրացման ծավալի աճը: 1972 թ. այդ ցուցանիշների հարաբերակցությունը սննդի արդյունաբերության մինիստրությունում կազմել է 3:1, իսկ տեղական արդյունաբերության մինիստրությունում՝ 10,5:1՝ հօգուտ իրացման ծավալի:

Մեթոդական ցուցումներում նշվում է, որ «արտադրանքի իրացման (շահույթի) աճի և շահութաբերության մակարդակի նորմատիվների հաշվարկման համար ընդունվող միջոցների հարաբերակցությունը սահմանվում է հաշվի առնելով այդ ցուցանիշներից յուրաքանչյուրի նշանակությունը տնտեսության տվյալ ճյուղի (ձեռնարկությունների խմբի) զարգացման համար»⁸: Այդ կապակցությամբ մինիստրությունները և գերատեսչությունները իրենք են լու-

⁸ «Մեթոդական ցուցումներ: Արդյունաբերական ձեռնարկությունները, մինիստրությունները և ճյուղերը պլանավորման և տնտեսական խթանման նոր սխեմային փոխադրելու վերաբերյալ», Երևան, 1967, էջ 20:

ծում այն հարցը, թե ի՞նչ հարաբերակցություն պետք է լինի առաջին և երկրորդ ֆոնդադոյացման ցուցանիշների միջև, այսինքն՝ ո՞ր ցուցանիշի համար պետք է ավելի մեծ շահով խրախուսել:

Գործնականում ձեռնարկությունները շահագրգռված են, որ խթանման ֆոնդերի միջոցների ճնշող մասը կազմավորվի այն ցուցանիշի հաշվին, որի կատարման համար այնքան էլ մեծ ջանքեր չեն պահանջվում: Մեր հանրապետության ձեռնարկությունների փորձը ցույց է տալիս, որ խթանման ֆոնդերի միջոցների 80%-ը կազմավորվում է հիմք ընդունելով շահութաբերության մակարդակի ցուցանիշը, իսկ 20%-ը՝ իրացման (կամ շահույթի) աճի ծավալը: Այդ են վկայում ՀՍՍՀ արդյունաբերական մինիստրությունների ցուցանիշները:

Տեսնապես խթանման ֆոնդի կազմավորումը ըստ ֆոնդադոյացման ցուցանիշների⁹
(տեխսենքով)

Մինիստրություններ	Տարիներ	Նյութական խրախուսման ֆոնդ		Սոցիալ-կուլտուրական միջոցառումների և բնակարանային շինարարության ֆոնդ		Արադրության զարգացման ֆոնդ	
		իրացման կամ շահութային	շահութային	իրացման կամ շահութային	շահութային	իրացման կամ շահութային	շահութային
Թեթև արդյունաբերության մինիստրություն	1970	20,6	79,4	17,3	82,7	11,1	88,9
	1971	16,6	83,4	14,9	85,1	17,2	82,8
Տեղական արդյունաբերության մինիստրություն	1970	31,4	68,6	30,0	70,0	25,0	75,0
	1971	37,5	62,5	37,2	62,8	32,4	67,6
Կաթնամսեղենի արդյունաբերության մինիստրություն	1970	31,1	68,9	31,0	69,0	30,4	69,6
	1971	37,8	62,2	37,3	63,7	32,9	67,1
Փայտամշակման և անտառային արդյունաբերության մինիստրություն	1970	28,7	71,3	29,0	71,0	30,0	70,0
	1971	21,0	79,0	20,8	79,2	30,0	70,0

Աղյուսակի տվյալներից երևում է, որ վերոհիշյալ մինիստրությունների ենթակայության ձեռնարկություններում տնտեսական խթանման ֆոնդերի միջոցների 80%-ը կազմավորվում է շահութաբերության մակարդակի հաշվին, իսկ առանձին ձեռնարկություններում որպես ֆոնդադոյացման ցուցանիշ հանդես է գալիս գրեթե միայն շահութաբերության ցուցանիշը: 1966 թ. նոր համակարգին անցած Միության 699 ձեռնարկություններում խթանման ֆոնդերի 63%-ը կազմավորվել է շահութաբերության ցուցանիշի հիման վրա¹⁰: Սակայն արտադրության տնտեսական խթանման արդյունավետության բարձրացումը պահանջում է գիտականորեն լուծելու այն հարցը, թե խթանման ֆոնդի ո՞ր մասը պետք է կազմավորվի իրացման (կամ շահույթի) աճի և ո՞ր մասը շահութաբերության մակարդակի հաշվին:

⁹ Տվյալները վերցված են մինիստրությունների տարեկան հաշվետվություններից:

¹⁰ «Экономическая газета», 1967, № 24, стр. 11.

ՍՍՀՄ պետականին կից միջգերատեսչական հանձնաժողովը նախատեսել է 1971—75 թթ. համար խթանման ֆոնդերի միջոցների 40%-ը կազմավորել արտադրանքի իրացման (կամ շահույթի) աճի, իսկ 60%-ը՝ շահութաբերության ցուցանիշի հաշվին։ Այստեղ պետք է նկատի ունենալ, որ ֆոնդերի աճի այն մասը, որը կազմավորվում է շահութաբերության մակարդակի հաշվին, ելնում է ֆոնդերի կազմավորման ներկայումս գործող կարգից։ Շահութաբերության մակարդակի բարձրացումը տվյալ տարում (եթե շահութաբերությունը չի իջնում) հասցնում է նրան, որ հետագա տարիների ընթացքում այն բազմիցս միևնույն չափերով մասնակցում է ֆոնդերի կազմավորմանը, իսկ իրացման կամ շահույթի ավելացումը խթանման ֆոնդերի միջոցների վրա ազդում է միայն տվյալ տարում։

Ինչպես տեսնում ենք, ժողովրդական տնտեսության համար այդքան կարևոր նշանակություն ունեցող իրացման (կամ շահույթի) աճի ցուցանիշը խթանման ֆոնդերի կազմավորման ժամանակ աննշան դեր է խաղում։ Առաջին հայացքից թվում է, թե պլանի մեջ որքան մեծ է իրացման (կամ շահույթի) աճը, այնքան մեծ կլինի խթանման ֆոնդերի ծավալը։ Սակայն, երբ որպես ֆոնդադրության ցուցանիշներ օգտագործվում են իրացման (կամ շահույթի) աճի տեմպերը, առաջ են գալիս մի շարք դժվարություններ։ Դրա պատճառն այն է, որ արտադրության մասշտաբների ընդլայնման հնարավորությունները կախված են ոչ թե այս կամ այն ձեռնարկության կոլեկտիվի ցանկությունից, այլ երկրի ամբողջ ժողովրդական տնտեսության զարգացումից։ Դրա համար էլ առանձին ձեռնարկությունների արտադրանքի իրացման ծավալի (կամ շահույթի) աճման տեմպերը դրանց աշխատանքների համեմատական զնահատման ժամանակ չեն կարող լիարժեք կերպով ծառայել որպես օբյեկտիվ չափանիշներ։ Նախորդ տարիների համեմատությամբ որևէ ցուցանիշի աճի տեմպերը առանձին տարիներին, երբեմն էլ մի քանի տարիների ընթացքում, ճիշտ է, բարձրանում են, սակայն այդ երևույթը մշտական բրնույթ կրել չի կարող։

Պլանավորման և տնտեսական խթանման նոր համակարգին անցած ձեռնարկությունների ֆոնդադրության ցուցանիշների վերլուծության ժամանակ պարզվում է, որ իրացման և շահույթի աճի տեմպերը ըստ տարիների փոփոխվում են։ Այդ մասին են վկայում Վ. Ի. Լենինի անվան Հայէկետագործարանի տնտեսական խթանման ֆոնդերի կազմավորման ցուցանիշների փոփոխությունը վերջին տարիներին։ Այսպես, եթե 1968 թ. իրացման ծավալի պլանը նախորդ տարվա համեմատությամբ աճել է 19,6, շահույթը՝ 43,0%-ով, ապա՝ 1969 թ. դրանք աճել են՝ 3,1 և 7,1, 1970 թ.՝ 9,3 և 32,8, 1971 թ.՝ 11,3 և 92,5, 1972 թ.՝ 3,4 և 6,27%-ով¹¹։

Բերված տվյալներից երևում է, որ իրացման և շահույթի աճի տեմպերն ըստ առանձին տարիների խիստ տատանվում են։ Հատկանշական է, որ ինչպես հանրապետության ձեռնարկությունների մեծ մասը, այնպես էլ Վ. Ի. Լենինի անվան Հայէկետագործարանը նոր համակարգին անցնելու առաջին տարում իրացման ծավալի ցուցանիշի գծով բարձր պլանային առաջադրանքներ էր ստանձնել, որը գերակատարեց 20%-ով։ Այդ հիմք է տալիս եզրա-

¹¹ Տվյալները վերցված են Վ. Ի. Լենինի անվան Հայէկետագործարանի 1968—1972 թթ. տարեկան հաշվետվությունների ձևերից։

կացնելու, որ ձեռնարկությունների պլանները կազմելու ժամանակ միշտ չէ, որ ի հայտ են բերվում ներքին արտադրական հնարավորությունները: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ձեռնարկությունները մի կողմից ստիպված են իրացման (կամ շահույթի) աճը պլանավորելիս բացահայտել ռեզերվները, որպեսզի հնարավորություն ունենան շահույթից շատ հատկացումներ կատարել խթանման ֆոնդերին, և մյուս կողմից՝ հաշվետու տարում որքան բարձր է լինում իրացման (կամ շահույթի) ծավալի աճը, այնքան դժվարություններ են առաջանում նշված ցուցանիշների աճման տեմպերը պահպանելու համար, որը և հետագայում խթանման ֆոնդերի կրճատման սպառնալիք կարող է ստեղծել: Դա պլանային առաջադրանքների մշակման ժամանակ հանգեցնում է արտակարգ զգուշության և արգելակում արտադրության ծավալի մեծացման համար ներարտադրական ռեզերվների լրիվ հայտնաբերումը:

Նոր համակարգով աշխատելու երկրորդ տարում (1969 թ.) Վ. Ի. Լենինի անվան Հայէլեկտրագործարանը իրացման ծավալի ցուցանիշի գծով նոր առաջադրանք վերցնելիս հիմք պետք է ընդուներ 1968 թ. արտադրանքի իրացման ծավալը որպես 100%: Վերը նշվածից երևում է, որ ձեռնարկությունն ընկել էր ծանր կացության մեջ և որպեսզի կարողանար ապահովել 1968 թ. խթանման ֆոնդերի չափը, ստիպված պահանջել էր բարձր նորմատիվներ: Վերադաս կազմակերպությունն ընդառաջելով գործարանին՝ 1968 թ. 0,049 նորմատիվի փոխարեն իջեցրել է 0,128, այսինքն՝ նորմատիվը բարձրացվել էր 2,6 անգամ:

Մեր հանրապետությունում նոր համակարգով աշխատող ձեռնարկությունների փորձը ցույց է տալիս, որ ֆոնդադրյացման ցուցանիշների աճման տեմպերի ընտրության համար գործող կարգը ձեռնարկություններին չի շահագրգռում բարձր պլանային առաջադրանքներ վերցնելու գործում:

Վերը նշված թերությունները վկայում են, որ իրացման (կամ շահույթի) աճի ցուցանիշների ընտրության դեպքում ձեռնարկությունները հաճախ հնարավորություն չեն ունենում կազմավորել խթանման ֆոնդեր և հենց այդ պատճառով էլ ֆոնդերի կազմավորման ժամանակ իրացման (կամ շահույթի) աճի և շահութաբերության մակարդակի ցուցանիշների միջև խոշոր տարբերություն է առաջանում: Այդ թերությունների վերացման շուրջը կան տարբեր կարծիքներ: Սովետական տնտեսագետներ Ա. Շամովը և Վ. Կինդուրիսը առաջարկում են նյութական խրախուսման ֆոնդերի կազմավորման համար հաշվարկները կատարել ոչ թե նախորդ տարվա աճի համեմատությամբ, այլ վերցնել այդ ցուցանիշների աճի միջին տեմպերը, ելնելով մի քանի (հինգ) տարիների միջինից¹², սակայն առաջարկվող մեթոդը կարելի է իրականացնել միայն հնգամյա պլանների կատարման ժամանակ, որից հետո այն պետք է վերանայել: Դրա պատճառն այն է, որ նախորդ տարվա համեմատությամբ իրացման ծավալի (կամ շահույթի) աճի ցուցանիշ կարելի է վերցնել իրացման (կամ շահույթի) աճի հաշվին ստեղծված խրախուսման ֆոնդի փաստացի գումարի 10%-ը, պլանավորվող տարում այն ընդունել որպես հիմք և այնուհետև հաշվարկները կատարել համաձայն գործող կարգի: Այսպես, օրինակ, են-

¹² «Планомерная организация и управление производством», М., 1972, стр. 115; В. Киндурис, Фонды поощрения работников промышленных предприятий при социализме (автореферат кандидатской диссертации), Вильнюс, 1971, стр. 10.

թաղերեն 1972 թ. ձեռնարկությունը 1971 թ. նկատմամբ պլանավորել է իրացման (կամ շահույթի) ցուցանիշի գծով 5% աճ և վերցրած պարտավորությունը կատարել է 100%-ով: Գործող կարգի համաձայն, եթե ձեռնարկությունը 1973 թ. որպես պլան վերցնի 1972 թ. փաստականը, այսինքն աճ չնախատեսի, իրացման ծավալի (կամ շահույթի) ցուցանիշի գծով ֆոնդ ստեղծել չի կարող (նման դեպքեր հաճախ են տեղի ունենում ձեռնարկություններում): Նկատի ունենալով այդ հանգամանքը, նպատակահարմար է 1972 թ. իրացման աճի ցուցանիշի հաշվին ստեղծված խթանման ֆոնդերի գումարի 10%-ը 1973 թ. համար վերցնել որպես արդեն ստեղծված ֆոնդ, իսկ նախորդ տարվա համեմատությամբ իրացման (կամ շահույթի) աճի յուրաքանչյուր տոկոսի համար առաջվա պես սահմանել նորմատիվներ: Դա ձեռնարկություններին կատարյալ նախորդ տարիների համեմատությամբ ավելի բարձր պլանային առաջադրանքներ վերցնել, որովհետև եթե ձեռնարկությունները մեծ պլան վերցնեն, այդ պլանի կատարման 10%-ը հաջորդ տարի մեծ գումար կկազմի և այդ ցուցանիշի գծով միշտ երաշխավորված կայուն գումար կստեղծվի: Այդ կնպաստի նաև ձեռնարկություններում արտադրական կոնկրետիվների սոցիալական զարգացման պլանների կազմմանը:

Իրացման (կամ շահույթի) աճի ցուցանիշների թերությունները նշելը չի նշանակում, որ պետք է հրաժարվել այդ ցուցանիշների կիրառումից: Ընդհակառակը, նախորդ տարվա համեմատությամբ այդ ցուցանիշների դերը պետք է բարձրանա, որը հատկապես անհրաժեշտ է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման ավելի արագ աճի համար: Այդ հարցում սկզբունքային նշանակություն ունեն այն միջոցառումները, որոնք ուղղակի կապ են ստեղծում իրացման (կամ շահույթի) ծավալի և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման միջև, որն արդեն 1971—1975 թթ. համար իրականացրել է ՍՍՀՄ պետպլանին կից միջգերատեսչական հանձնաժողովը: Այդ միջոցառումները նշանակալից չափով վերացնում են այն թերությունները, որոնք ի հայտ էին եկել այդ ցուցանիշների կիրառման սկզբնական շրջանում:

Ֆոնդադրյացման մյուս ցուցանիշը, ինչպես արդեն նշվել է, շահութաբերությունն է, որն ըստ տարիների հազվադեպ է նվազում: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ շահութաբերության մակարդակի ցուցանիշը ֆոնդերի կազմավորման գործում ավելի կայուն է, քան իրացման (կամ շահույթի) աճման տեմպերն ըստ տարիների: Այդ պատճառով էլ ձեռնարկությունները ձգտում են նյութական խթանման ֆոնդերի հատկացումների մեծ մասը սահմանել պլանային շահութաբերության յուրաքանչյուր տոկոսի համար: Ելնելով դրանից, որոշ տնտեսագետներ առաջարկում են խթանման մեխանիզմը կառուցել միայն շահութաբերության ցուցանիշի վրա: Այսպես, Ա. Ի. Յուդինը գրում է, որ «շահութաբերությունը իրականում ավելի կոնկրետ սինթետիկ ցուցանիշ է, որը տնտեսական բոլոր պրոցեսները բերում է մեկ ընդհանուր հայտարարի: Այս ցուցանիշը մեկուսացված կարգով չի կանգնած մյուս ցուցանիշների կողքին, այլ օրգանապես կապված է նրանց հետ»¹³: Սակայն մեկ ցուցանիշով անհնարին է գնահատել ձեռնարկության տնտեսական գործունեության բոլոր կողմերը: Ամենից առաջ հասարակության համար կարևոր է ոչ միայն շահույթի նորման, այլև՝ մասսան: Շահույթի նորման արտացոլում է արտադրական ֆոնդերի ինտենսիվացման աստիճանը: Բայց, բոլոր դեպքե-

¹³ «Реформа ставит проблемы», М., 1968, стр. 115.

րում, չի բացառվում նաև արտադրանքի ավելացումը ֆոնդերի էքստենսիվ գործոնների հաշվին: Չնայած շահութաբերության մակարդակի ցուցանիշը խթանման ֆոնդերի կազմավորման գործում համեմատաբար ավելի կայուն է, քան իրացման ծավալի կամ շահույթի աճման տեմպերը, բայց այս ցուցանիշը զերծ չէ թերություններից: Այն ոչ լրիվ չափով է արտացոլում արտադրության իրական արդյունավետությունը, Բարձր շահութաբերությունը հաճախ որոշ դեպքերում կապված է ցածր մեքենայացման և ձեռքի աշխատանքի կիրառման չափից ավելի բարձր մակարդակի հետ: Շահութաբերությունը բարձրանում է նաև այնպիսի պայմաններում, երբ ձեռնարկությունները մի քանի տարիների ընթացքում չեն փոխում իրենց արտադրանքի անվանացանկը և միաժամանակ խուսափում են նոր արտադրանքի թողարկումից, քանի որ այդպիսի դեպքերում (կախված որոշ հանգամանքներից) ընկնում է շահութաբերությունը: Շահութաբերության բարձրացումը պայմանավորված է նաև ժամանակից շուտ հիմնական արտադրական ֆոնդերի դուրսգրումից: Պ. Բունիչի կարծիքով՝ պատահական չէ, որ հիմնական ֆոնդերի դուրսգրումը տրեստեսական ռեֆորմի առաջին տարիներին բարձրացել էր: Այսպես, եթե 1964 թ. այն կազմում էր ֆոնդերի արժեքի 1,4, 1965 թ.՝ 2,1, 1966 թ.՝ 2,2, ապա 1967 թ.՝ 3%-ը: Այդ երևույթն արտահայտում է ձեռնարկությունների ցանկությունը՝ բարձրացնել իրենց շահութաբերությունը, բայց չի կարելի ժխտել նաև վնասների փոխհատուցման արտոնյալ կարգի ներգործությունը: Պ. Բունիչը այստեղ նկատի ունի լրիվ շնչակված հիմնական ֆոնդերի դուրսգրումից ըստացված վնասների փոխհատուցումը կանոնադրական ֆոնդի պակասեցման հաշվին¹⁴: Այս վերջինը, անկախ նրա արդարացման պատրվակներից, իրոք որ հիմնական ֆոնդերի նկատմամբ ձեռնարկությունների անտեսանելի մոտեցման արդարացման հիմնական միջոցն է: Չամորտիզացված հիմնական ֆոնդերի դուրսգրումից ստացված վնասները պետք է անպայմանորեն արտացոլվեն շահույթի և վնասների հաշվում և անմիջականորեն ազդեն տնտեսական խթանման ֆոնդերի մեծության վրա: Շահութաբերության ցուցանիշի թերությունների վերացման և տնտեսական խթանման համակարգի հետագա կատարելագործման համար նպատակահարմար է ավելի մեծ չափով խրախուսել շահութաբերության այն մասը, որը նախորդ տարվա փաստացի շահութաբերության մակարդակի համեմատությամբ ավելի բարձր է (իհարկե եթե այդ բարձրացումը տեղի է ունենում ձեռնարկության կոլեկտիվի լավ աշխատանքի հետևանքով): Ուստի ճիշտ կլինի այդ պայմաններում յուրաքանչյուր 1% աճի համար նորմատիվը բարձրացնել 20%-ով, կամ աճի համար սահմանել 0,6% նորմատիվ: Վերոհիշյալ մեթոդի կիրառումը ձեռնարկություններին կշահագորգի արտադրության շահութաբերության բարձրացման և նյութական խթանման ֆոնդերի ավելացման գործում:

¹⁴ «Вопросы экономики», 1969, № 7, стр. 27.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБРАЗОВАНИЯ ФОНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Э. М. АРУТЮНЯН

Резюме

Рост объема реализованной продукции определяется фактически достигнутым уровнем производства. Улучшение работы предприятия в данном году при замедленных темпах роста объема реализации продукции по сравнению с предыдущим годом приводит к уменьшению поощрительных фондов. Исходя из этого, необходимо в планируемом году при планировании фондов экономического стимулирования принять за основу 10% общей суммы фондов поощрения предыдущего года, после чего расчеты поощрительных фондов производить согласно действующему порядку.

С целью устранения недостатков и совершенствования показателей рентабельности производства целесообразно поощрять ту часть рентабельности, которая выше достигнутого уровня рентабельности производства предыдущего года. Целенаправленно, например, на каждый процент роста уровня рентабельности повысить норматив на 20% больше установленного.