

苏联计划统计工作中的 工业净产值指标

中 国 人 民 大 学
外国经济管理研究所编译

中国人民大学出版社

**苏联计划统计工作中的
工业净产值指标**

中国人民大学 编译
外国经济管理研究所

•
中国人民大学出版社出版
中国人民大学出版社印刷厂印刷
本社内部发行

•
开本：787×1092毫米32开 印张：5.5
1980年6月第1版 1980年6月第1次印刷
字数：124,000 册数：2,200
统一书号：3011·154 定价：0.44元

编译者的话

目前，我国正在酝酿和试行经济改革，关于在计划、统计工作中采用什么样的指标来评价和考核工业经济活动的成果，存在着不同的认识，提出了各种不同的建议。为了使这个问题能够解决得更好、更富有成效，我们编译了苏联在经济改革过程中对采用净产值作为基本评价指标的有关争论的若干文章，作为我们经济改革的参考。

本书在选材和编译过程中，由于水平有限，难免有不妥之处，欢迎批评指正。

本书曾得到《外国经济管理》编辑部贾刚、徐吉贵、楼关德等同志的协助，谨此致谢。

1980年3月

目 录

关于苏联工业产值指标体系中的 若干问题.....	孙云鹏、高桂芬 (1)
测量劳动生产率的若干方法论问题.....	[苏] E·卡普斯京 (26)
采用净产值指标的经验.....	[苏] H·罗戈夫斯基、 Г·基佩尔曼 (41)
净产值和定额净产值.....	[苏] B·阿达莫夫、 A·克拉科夫斯基 (58)
产品与劳动生产率的价值指标.....	[苏] Ф·卡瓦廖夫 (69)
结算净产值是反映企业经济活动 的一项指标.....	[苏] С·沃耶努什金、 Я·别洛夫、Ю·米罗诺夫 (84)
生产总量指标.....	[苏] Г·埃杰利加乌兹 (92)
产品的生产与销售统计.....	[苏] Г·И·巴克拉诺夫 (107)

关于苏联工业产值指标 体系中的若干问题

孙云鹏 高桂芬

苏联在列宁、斯大林领导下，在社会主义建设方面取得了许多宝贵的经验。从五十年代中期起，赫鲁晓夫上台后，开始进行经济改革。勃列日涅夫取代赫鲁晓夫之后，从1965年开始又推行“新经济体制”，至今也已经十多年了。工业中产值指标是国家有计划集中领导工业企业生产经营活动的一个重要手段，它可以反映一定时期内各个企业、地区、部门和整个国家工业生产的规模与水平，是研究工业生产发展速度、国民经济比例关系、计算劳动生产率的重要依据。规定怎样的指标一直是苏联经济管理工作中讨论的问题之一，特别是“新经济体制”推行的最近十多年来，各种建议方案和主张争论得比较激烈。现将苏联有关产值指标改革问题上的争论，简要介绍如下：

一、苏联有关工业计划统计指标体系 演变的一般情况

苏联建国以来，国家下达给企业的计划、统计指标体系，随着经济、政治状况的变化，不断变化，在十月革命胜利之后的1917—1920年期间，国家只能给工业企业下达主要的产品产量指标，企业仅编制主要产品按实物量表现的工业生产计划。1921年苏联进入新经济改革时期，开始恢复被破坏了的国家

民经济，当时国家加强了对计划、统计工作的集中领导。国家下达给企业的指标，除产品产量外，还增加了一些其他指标，主要是增加了产值指标。企业开始编制工业生产财务计划。随着苏联社会主义工业化和农业全盘集体化的发展，国家下达给企业的指标，也不断增加（如工资基金、劳动生产率等劳动指标和一些产品质量与工作质量指标），最多时达100多项，以后又逐渐有所减少，到五十年代初期还有50多项。但作为考核与评价工作成果和提取厂长基金的主要指标始终是总产值或商品产值指标。苏联虽然曾经规定，只有完成总产值和降低成本的计划任务，才能提取厂长基金（大约相当于企业利润的5%左右），并从这个基金中支付本企业职工的奖金。然而，实际执行的结果表明，降低成本计划完成情况的报告不象总产值指标那样及时，一般要在报告月之后较迟的时间内才能提出。同时，随着生产的发展，技术的进步，产品产量和质量的提高，产品品种结构的变化，老产品被淘汰，新产品不断出现，成本可比性的范围实际也越来越小，有的甚至没有可比产品成本。因此，企业就只能根据总产值指标计划完成情况来提取厂长基金。但是，总产值是用不变价格按工厂法计算的，它具有某些缺点，主要是：（1）受具有不同物质消耗的产品结构变化的影响。如果物质消耗较多的产品，或使用较贵重原材料的产品在全部产品中所占的比重增加，总产值就加大；反之则小。这就使得企业有可能为了完成和超额完成总产值计划而改变产品结构。（2）受在制品数量余额变化的影响，余额越大，总产值就越高；反之越小。这也使得企业有可能用增加在制品的办法来完成生产计划。为了消除后一种情况的影响，苏联曾规定，生产周期较短的企业，在总产值中一般不计算在制品余额的变化。理由是，生产周期短时，原材料，半成品等周转就快，从而期初与期

末在制品基本上形成一个常数相互抵消，在这种情况下，总产值与商品产值就相等了。至于对生产周期较长的企业，一般采用工时进度法计算总产值。(3) 总产值指标只能反映企业工业生产活动的结果，而生产出来的产品有无需要，能否销售出去，企业是不关心的。因此，这个指标就容易助长企业片面追求数量，忽视品种和质量，使生产与销售脱节，造成某些产品的大量积压，而另外一些产品脱销，浪费社会物质财富。

为了消除总产值指标的上述影响，某些工业部门（如缝纫、肉类加工、印刷等）曾改用定额加工价值指标，以排除原材料消耗变动的影响；有些工业部门（如油脂和奶类工业）则改用托拉斯法计算总产值，以消除托拉斯内部周转的重复计算。但是，这些办法只适用于某些部门，都有一定的局限性。

1957年3月，赫鲁晓夫提出了要“扩大企业和经济领导机关的权限”，把“赢利”作为企业的主要指标。1958年国家下达给企业的指标缩减到了二十多项。1962年9月9日苏联《真理报》发表了哈尔科夫工程经济学院教授E·利别尔曼的文章《计划、利润、奖金》，提出要扩大企业权限，减少国家给企业规定的指标，国家只给企业下达产品产量和产品品种计划，其余指标由企业自行制定，给企业以经济活动的自由；按赢利率高低来评价和奖励企业等建议。《真理报》要求经济学家和实际经济工作者对此发表意见。引起了苏联国内的激烈争论和国际上的注意。对于这一建议，赫鲁晓夫立即带头表示支持，并组织一些企业进行试验，但其他企业仍然采用总产值作为主要考核指标。

1964年，勃列日涅夫上台后，继续推行了这种“经济改革”。1965年9月召开了中央全会，开始实行“新经济体制”。在指标体系方面，给企业下达的指标进一步大大地缩减了，只保留有：

产品销售额（即销售产值）、主要产品品种、利润和赢利率、预算缴款和预算拨款、集中的投资额、生产能力与固定基金的支付使用额、采用新技术的基本任务、物质技术供应等指标。同时提出，在这些指标中销售额和赢利率为考核企业的主要指标。至于其他指标如职工人数、劳动生产率、成本、新产品销售额等指标，不需经上级机关批准，由企业自行规定。为了加强对企业的集中控制管理，从1972年起，又陆续增加了劳动生产率、新产品销售额、优质产品产量及其比重指标；后来又增加了产品成本指标。这样在“新经济体制”实行后，销售产值指标就代替了总产值指标成为计划和考核企业生产活动成果的主要指标。但是由于销售产值指标也存在着某些缺陷，因而不久又提出了采用净产值指标代替销售产值指标作为主要指标的建议。从1969年起，苏联在一些企业中对采用净产值或定额净产值指标进行试验，经过了几个阶段，参加试验的企业范围也不断扩大，直到1977年7月29日苏共中央和苏联部长会议在《关于完善计划工作和加强经济机制对提高生产效率和工作质量的作用》的决议中才规定于第十一个五年计划（1981—1985）在各工业部门中推行净产值（定额净产值）指标；并为各工业部门、各联合公司和各企业在编制第十一个五年计划及各年度计划时规定了一个指标和经济定额体系，它包括：净产值（定额净产值）增长额（但在某些部门中是用可比价格计算的商品产值）；以实物表现的主要产品产量（包括出口产品）；劳动生产率的增长额^①；一个卢布产值的工资定额^②（在某些部门中是

① 按净产值（定额净产值）或更能准确地反映该部门劳动消耗变化的其他指标计算。

② 根据计算劳动生产率时采用的产值指标计算。

工资总额)；工人和职员的人数限额和减少使用手工劳动的任务；物质鼓励基金和社会文化措施、住宅建筑基金的形成定额；利润总额（在某些部门中是产品成本降低额）；国家预算缴款和国家预算拨款；固定基金、生产能力和生产项目的交付使用额（包括由于现行企业的技术改造和改建而增加的能力）；国家基建投资和建筑安装工程的限额（包括现行企业的技术改造和改建费用）；生产发展基金的形成定额；完成科技纲要，制定、试制、采用新的高效工艺流程和各种新产品的任务（包括新投产的企业和项目）；生产技术水平和生产极重要产品的任务；实施科学技术措施的经济效果；建立科学和技术统一基金的形成定额（适用于一级）；为完成五年计划所必需的各种主要物资资源的供应量；各种极重要物资资源消耗定额平均降低任务。此外，为了评价各联合公司和各企业有关产品供应合同的执行情况，还规定了产品销售额指标。

但是，作为评价工业生产联合公司（企业）的经营活动，以及实行经济刺激的指标，首先是：按签订合同（定货单）期限供应生产用的产品和人民消费品的计划完成情况、劳动生产率的提高、产品质量的改善和利润增长额（某些部门是成本降低额）的计划完成情况四个指标。还规定，也可以按其他一些更适合于反映该部门特点的质量指标（如物资资源的节约、基金产值率和换班系数的提高赢利水平、产品成本降低额，而在采掘部门中可以根据实物表现的产品增长量）来提取物质鼓励基金。^①

① 参阅：《经济报》1978年8月，第23期。

二、销售产值指标的实际应用 与存在的问题

柯西金在1965年9月苏共中央全会上提出：“实践表明，总产值指标不能引导企业去生产国民经济和居民真正需要的产品，而且在许多情况下会妨碍改进产品品种的质量。企业常常生产低质产品，这种产品是消费者不需要的，因而销售不出去。建议在企业计划中规定企业的产品销售量的任务，以代替总产值指标。”^①

“新经济体制”实行后，销售产值指标成为计划和考核企业生产活动的主要指标了，而总产值指标成为一个由企业自行计划、不需上级批准的指标。但企业仍须在有关的统计月报和年报中上报总产值计划完成情况。

苏联国家计委1974年公布的《编制苏联发展国民经济国家计划的方法指示》，在有关《价值表现的工业产品生产计划》的部分中明确规定：以价值表现的工业产量，在各部、各总管理局、各加盟共和国、各经济区和整个工业计算下列指标：销售产值和商品产值，而有些工业部则计算总产值。

作为评价企业经营活动而采用销售产值指标，对某些部门来说则属例外，如苏联海上运输部采用的是定额加工价值的产量指标；苏联造船工业部的各造船企业，采用的是按产品完成的不同阶段与订货者进行结算的商品产值指标；造船工业部的非造船企业仍然采用销售产值指标。

同时为了确定工业产品总量、结构、增长速度、劳动生产

^① 参阅：《真理报》，1965年9月28日。

率和其他经济指标则采用商品产值（但有些部门则采用总产值）作为计算指标。

为了确定各工业部的生产效果指标，苏联各部和各加盟共和国计委也可以计算净产值指标。

苏联经济学界有些人认为，销售产值指标比总产值指标和发货产值指标有着无可争辩的优越性。它表现在：

（1）能够使生产与消费紧密地联系起来。销售产值指标是说明各个企业为国民经济产品周转作出贡献的唯一价值指标。工业企业生产的产品要最终在消费过程中得到社会的承认。所以，企业生产的产品，只有在消费者支付了所购买的商品货款之后，才能计算产值。因此，销售产值指标有利于企业改进产品质量，以销定产，按社会需要进行生产。

（2）能够促进企业其他一些重要经济指标如利润、赢利率等的完成。企业的一些重要经济指标与产品销售额有着不可分割的联系。如果生产的产品质量差，不配套，就会遭到订货单位的拒收而销售不出去，企业就完不成销售额指标，从而影响利润、赢利率和企业的其他一些指标的完成，影响企业职工奖金支付等等。

（3）销售产值指标也是说明各个企业对消费者应尽的社会义务。企业要完成这个社会义务就要努力创造必要的条件，不仅是生产条件，而且是销售条件，不然是不能完成这个任务的。

应当指出，由于产品销售与产品生产之间有着密切的联系，所以苏联在实际统计工作中，除了计算销售产值指标外，还计算反映企业生产活动成果的一些其他产值指标，如总产值（商品产值）、发货产值等等。这些指标在工业企业的计划和统计工作中还具有重要的作用和意义。所以，在苏联目前的工业统计教科书中，还将总产值（商品产值）放在比较突出的地位加以阐述。

总产值、商品产值、发货产值、销售产值有着密切的联系。所不同的是，总产值应该说明在报告期内企业全部生产的情况，包括最终完成和尚未最终完成生产的产品价值。它反映的是报告期内企业全部生产活动的成果。商品产值说明报告期内，预定离开企业工业生产范围的生产活动成果的产品价值。发货产值说明报告期内实际上已离开工业企业生产范围的产品价值，而这些产品价值可能有本期内生产的，也可能有其他时期生产的价值。销售产值则说明在本期内企业从购买者那里实际已收到货款的产品价值，这些产值可能是本期生产、本期发货、本期付款的，也可能是其他时期内生产和发货的而在本期内付款的产品价值。因此，这几个指标在构成上是有联系的，但其结果和作用却并不一致。

销售产值指标的形成实际上是经过两个阶段。第一个阶段，作为供货者的企业（以下简称供货者）生产和按供货合同或订货单供应给作为购买者的企业（以下简称购买者）所需要的具有一定质量和配套的产品，在商品发出后并通知购买者为发出的产品进行结算，准备支付货款；第二个阶段，当购买者在产品按质、按量、配套地收到了产品后，给供货者偿付所获得的产品的货款，并将它转入供货者所在银行中的结算帐户内。这样，供货者在收到结帐凭证后，才能将销售的产品计算销售产值。然而，对供货者来说，销售过程在发出产品的第一阶段就结束了；但计算销售产值却要到第二阶段结束时才能进行，所以第二阶段对供货者有着重要的意义。为了进行正常的生产经营活动，实现经济核算的利益，保证资金的正常周转，就必须及时地获得购货者支付的货款。因此，对于以销售产值作为评价企业生产活动成果的主要指标在工作中就产生了一些问题和不同的意见。

首先，由于销售产值指标形成的特点不仅反映了供货者生产活动的结果，而且反映了生产者（供货者）与消费者（购买者）的共同活动的结果，而销售产值是在供货者所生产的产品产量基础上确定的，因而对供货者来说，购买者能否及时支付货款是非常关键的一环；但这种状况，并不完全同供货者生产活动的好坏发生直接的联系。并且实际上存在着购货者能否及时按支付期限付款的问题。供货者无法较早地知道购货者将在什么时间内支付货款。因此，周的、月的、季度的销售产值计划与实际完成情况往往是掌握不住的，通常及时完成计划只是一种偶然的现象。显然这种情况在客观上降低了销售产值指标作为评价企业生产活动成果的主要指标的作用。销售产值计划完成情况的检查，在时间的间隔上越长时，按这一指标评价企业的客观性程度就越高，否则相反。

其次，企业的物质奖励基金是在销售产值、利润、赢利率计划完成情况的基础上提取的。但是，实际上这些指标可能由于购货者在本报告期内支付了过去拖延而未及时支付的产品货款的情况下完成的，而本报告期却没有完成生产和供货计划，这是一种情况；另一种情况是在企业完成了本报告期的生产和供货计划的情况下，销售指标可能未完成计划，因为本报告期内购货者未及时支付货款。这两种情况造成了企业提取的奖金忽高忽低，从而使之失去客观的可靠依据。

同时，生产者和消费者之间，在每一方都有着种种复杂的原因影响销售产值指标的完成。如购买者因资金紧张而暂时缺乏支付能力，或购买者改变计划等，都会影响生产者；而在生产者方面，如不按节奏、不按合同及时供货，期初松，期末紧，也将影响购买者企业的生产活动而不能及时付款，等等。

第三，销售产值同总产值一样，也是按工厂法计算的，它

包括了物质消耗的价值。企业为了完成产品销售额计划，可以不顾产品生产目录，增加生产物质消耗价值大的产品的比重，从而破坏对购买者企业的供货计划。因此，1976—1980年的第十个五年计划草案中特别指出，要把企业的经济刺激基金和工作人员的奖金同企业供货计划完成情况联系起来，与合同和订货单的完成情况联系起来。

第四，供货者为了及时获得销售收入和完成与此有关的其他一些主要经济指标，就四出派人，上门讨债。既浪费了大量时间，又增加了开支，如要求支付贷款的邮电开支，人员的出差费用等等。

第五，虽然规定了违犯经济合同负赔偿经济损失的责任，但由于损失仍然由国家支出，加上索赔手续复杂，赔偿抵不上损失，而且在供应紧张的情况下，又不愿搞坏关系，所以这些规定很少执行。

最后，由于销售产值指标是按企业现行批发价格计算的，因此，在价格变动的情况下，这个指标在动态上就失去了可比性。

为了改变这种情况，苏联有人提出采用净产值指标的建议。

三、有关净产值（定额净产值） 指标的试验与争论

实践证明，销售产值、商品产值和总产值指标作为评价生产经营活动成果的主要指标都具有一定的局限性。为此，苏联从1969年开始改用净产值指标的试验。

1969年开始了采用净产值指标的第一次试验，于1971年结束。参加试验的有106个企业，主要是机器制造业。试验没有达

到预想的结果。但是事后苏联经济界很多人认为这次试验证明了：净产值指标比其他产值和生产工作量指标具有一系列的优越性。

(1) 净产值指标能够充分地反映新创造价值的数量，以及企业对创造国民收入所作的贡献。由于净产值不包括物质消耗，所以就消除了因部门组织结构变化而受物质消耗重复计算因素的影响；也排除了企业企图改变产品结构来完成和超额完成计划任务的可能性。

(2) 由于净产值指标排除了物化劳动转移价值的变化对企业工作成果制造的假象，因而按净产值计算的劳动生产率指标，与按总产值计算的劳动生产率指标相比较，前者比后者能更准确地反映企业生产工作者活劳动的效果。因为使用价值高低不同的原材料、改变协作件的比重都能对社会生产效果发生重大影响，但与评价个别企业工作者的劳动效率无关。按净产值计算的劳动生产率可以用来在生产同类产品的企业之间进行对比，这样就可以将产品集中到劳动生产率较高的企业进行生产，为实行生产的集中化和专业化提供客观依据。

(3) 净产值指标能促使企业进一步节约物化劳动的消耗。净产值是从按批发价格计算的产值中扣除物质消耗的办法来计算的，因而，物质消耗越节约，净产值所占的份额就越大。

这次试验没有能够成功的原因，首先，也是最主要的原因，对参加的企业来说，净产值指标只规定为分析性指标，同时仍然保留了对企业进行评价的现行指标体系所规定的全部指标（销售产值、利润总额、赢利率和其他指标），因而，企业对完成净产值指标就不如对完成规定的现行指标那样关心。

其次，在这次试验过程中，净产值指标的计算方法是采用统计中通常应用的方法，即从总产值中扣除生产上的物质消耗

的方法。这种方法，虽然在理论上是完全正确的，但是，在实际计算过程中却存在不少问题。试验企业的净产值的实际数额是根据企业会计报表的资料计算的。但是，一方面会计报表中的物质消耗项目除了原材料、燃料、动力、折旧等具有独立项目可以利用之外，还有一部分物质消耗包括在全厂费用和车间经费等一些综合项目之中，并没有现成的资料可以遵循，这些物质消耗怎样划分出来是一项比较复杂和繁琐的工作，带有一定的估计性。特别是在按不变价格换算时就更复杂了。另一方面，会计报表的资料一般要到报告月的下月中旬才能提出，因而计算出来的净产值指标就丧失了及时指导实践的意义。

尽管第一次试验失败了，多数人却认为，试验证明采用净产值指标原则上是可行的。因此，为了克服净产值指标的不足，决定改用定额净产值指标进一步加以试验。从1973年起，在苏联国家计委的领导下，在苏联国家计委计划和定额研究所的参加下，开始了新的试验。1973年初参加试验的企业只有47家，1975年增加到73家，而从1976年起有12个部和主管部门的260个企业进行了这一试验。其中主要有：重型机器和运输机器制造部，动力机器制造部，造船工业部，轻工业、食品工业机器和日用器械制造部，化学和石油机器制造部。根据国家计委的规定，动力机器制造部的所有企业应从1976年第二季度起改用定额净产值指标；重型机器和运输机器制造部的所有企业应从1977年1月起改用这一指标。到1978年1月1日参加试验的部门已达到19个部，企业和联合公司为433家。^①总之参加试

① 参加试验的企业数，在苏联报刊和文章中说法不一，本文采用的是苏联科学院通讯院士 E·卡普斯京和苏联国家计委副局长 II·克雷洛夫文章中所引用的资料。

验的企业是在不断地扩大着。

为了进行第二次试验，苏联国家计委于1973年公布了试验和改行按净产值指标计划和评价企业活动的施行办法的《建议》，明确规定了参加试验的企业的净产值应根据标准定额来计算。定额净产值指标是用来作为计划和评价生产量计划完成情况和分析计算其动态、劳动生产率、监督工资总额利用情况、确定劳动生产率增长速度和平均工资增长速度的比例等的重要指标，并规定按定额净产值指标提取物质鼓励基金、社会文化措施基金、住宅建设基金。同时保留了按销售产值计划和主要产品品种计划完成情况作为提取奖金的必要条件。另外还规定，为了编制相应的综合材料（整个部门的和总管理局的），在计划和核算中保留了按商品产值（总产值）计算的生产量、劳动生产率和基金拨款指标。

这一规定与1969—1971年的试验相比较，有了很大的改进。它克服了第一次试验中的主要缺点，规定净产值指标不是分析性指标，而是作为计划和评价参加试验企业的生产活动的主要指标，从而促使企业关心净产值指标的完成情况。

在实施办法《建议》的有关《定额净产值的计划和计算方法》部分中，规定了净产值定额为1973年1月1日产品的企业批发价格扣除该产品生产上的物质消耗价值后的数额，这一数额是稳定的净产值定额，在试验期内固定不变。如果产品按包括加价（因提高质量和其他原因）进行销售，这一加价在确定净产值定额时应加以考虑，并在物质消耗中也考虑到在这种产品生产上追加的开支。1973年1月1日之后才开始投产的新产品，其净产值定额按成批生产的第一年的批发价格和加价来计算。如果产品只有零售价格，那末，在计算净产值定额时，就要从其中扣除周转税和商业加成。