

外国经济选译



4
1977

北京经济学院经济研究所
《外国经济选译》编辑组

外国经济选译

(内部参考)

北京经济学院经济研究所
《外国经济选译》编辑组

1977年8月

编 者 说 明

苏联A·И·米柳科夫编写的《企业鼓励基金》一书（苏联经济书籍出版社1974年版），阐述了鼓励基金的形成和使用问题。全书共分六章，本期选登了其中第二章《鼓励基金的形成与企业及联合公司的工作指标》和第五章《物质鼓励基金的分配和使用》，供科研和教学工作批判现代修正主义时参考。

为了便于读者了解苏联在物质鼓励基金方面的具体作法，我们把1976年12月经苏联国家劳动和工资问题委员会、苏联财政部、苏联国家计委和全苏工会中央理事会批准的《关于改行计划工作和经济刺激新体制的工业生产联合公司（联合工厂）、企业和组织1976年—1980年物质鼓励基金与社会文化措施和住宅建设基金的形成和使用的基本条例》全文译出，作为“附录”，一并刊载。

目 录

《企业物质鼓励基金》

(1974年版)(摘录)

[苏] A·И·米柳科夫编

第二章 鼓励基金的形成与企业及联合公司的工作指标.....	(1)
第五章 物质鼓励基金的分配和使用.....	(56)
附 录: 关于改行计划工作和经济刺激新体制的工业生产联合公司(联合工厂)、企业和组织1976—1980年物质鼓励基金与社会文化措施和住宅建设基金的形成和使用的基本条例.....	(124)

企业物质鼓励基金

〔苏〕A·И·米柳科夫编

第二章

鼓励基金的形成与企业 及联合公司的工作指标

在鼓励基金形成制度中，占居中心地位的是用来评价企业及联合公司的集体活动和确定鼓励基金数额时作为依据的各项指标。这些指标应能最大限制地反映工作者集体的劳动效率，以及他们对全民事业所作的贡献。

在确定鼓励基金形成指标的问题上，存在着种种不同意见。一些经济学家认为，应该采用一个指标——利润作为形成鼓励基金的基础。另一些经济学家又断言，基金数额必须根据一系列指标来确定。

大家知道，在第八个五年计划期间，大多数工业企业的鼓励基金是根据产品销售额（利润）的增长和生产赢利率水平形成的。同时，在许多企业里，又曾试行过基本上根据一个指标——利润的变化来提取鼓励基金。按照《1971—1975年物质鼓励基金、社会文化措施和住宅建设基金的形成和使用的基本条例》，在第九个五年计划期间，大多数工业企业的

鼓励基金要根据产品销售额（利润）的增长、生产赢利率水平、劳动生产率的增长、优质产品在销售总额中的比重和日用消费品的产量来形成。可见，现在所实行的基本上是多种因素起作用的鼓励基金形成制度。照我们的看法，这种制度的优点是可以更精确地估量每个集体的成就和全面评价企业的活动。所以，我们下面要考察一下：选取每个基金形成指标的必要性，这些指标在基金形成中的计算方法，运用这些指标的条件以及这方面所产生的主要问题。

第一节 鼓励基金的数额对增产满足 社会需要的产品的依赖关系

鼓励基金形成制度首先应该有助于完成我国经济发展现阶段的最重要任务——增加产品数量，以满足生产和居民日益增长的需要。对企业活动的有计划调节，应促使企业不仅提高价值指标，而且首先要按照所需要的品种生产产品。

多年以来，在统计、计划和刺激工作的实践中，一直使用着总产值指标，其缺点在经济著作中已经一再指出了。在计划工作和经济刺激新体制的条件下，列为主要计划指标并作为基金形成指标使用的，是产品销售额指标。

采用这一指标的经验证明，企业中的生产节奏性加强了，企业不仅要努力生产产品并送入仓库，而且要设法把产品送到消费者手里。除此之外，企业还向购货者提出了及时支付货款的更高要求，从而加快了国民经济中的凭证传递和现金支付。企业还千方百计加速装运产品并扩大同运输组织的经济核算关系。工业中企业仓库的成品储备缩减了。生产一些

用不着的、没销路的产品情况减少了。因此，采用这一指标的头几年（1966—1969年），工业流动资金周转率就加快了3.6天。

鼓励基金形成制度中采用产品销售额指标的特点是，鼓励基金数额并不取决于产品销售额，而取决于产品销售额的增长幅度。采用这个原则是由许多因素促成的。

首先，鼓励基金是用来刺激解决提高产量任务的，因而对鼓励基金特别强调要用于奖励保证不断增加生产的工作者集体。

其次，针对产品销售额的增长实行奖励，才有可能为各企业规定统一的（分级的）鼓励基金提成定额。如果采取按每件产品规定奖励金额，就不能解决提高产量的任务，因为各企业所生产的产品数量悬殊很大。

例如，甲乙两企业增加生产的条件大体相同，计划规定的产品销售额分别为1,000万卢布和2,000万卢布。如果这两个企业采用以产品销售额每增长1%计的基金提成定额，并把这一提成定额用占工资基金的百分比来表示，那么，这两个企业的提成定额可能是一样的（例如为工资基金的0.4%）。如果采用按每一卢布产品销售额计算的定额，在同样条件下甲企业的定额则会比乙企业少一半。

第三，用增长速度表示基金形成指标，可以大大提高企业对加快产品销售额增长速度的关切心情和责任感，因为增长速度每变化1%，鼓励基金相应增加（减少）的数额，会比按单位产品每变化1%来计算时更易于为人们所“察觉”。

我们假定说，一个企业的鼓励基金提成定额是根据产品销售总额（1,000万卢布）来计算的，另一个企业的定额是按年平均增长速度每增长1%提取6%来计算的。在第一种情况下，

将物质鼓励基金的金额（譬如为10万卢布）除以产值，便得出奖励定额为每一卢布产品合0.01卢布（10:1,000）。在后一场合下，提成定额是根据增长速度来计算的，即每增长1%为16,700卢布（100:6）。假如前一企业的销售总额增加20万卢布，那么物质鼓励基金则会增加2,000卢布（ 0.01×20 ）。假如后一企业销售总额增加2%，那么其鼓励基金即可增加33,400卢布。

规定鼓励基金数额时所使用的增长速度，可以按各种不同的办法来计算。例如，在第八个五年计划期间，大部分企业采用以产品销售额增长速度作为基金形成指标时，其增长速度是根据对上年产品销售额的百分比来计算的。这意味着企业为了保持鼓励基金数额，就应保证生产增长速度不低于前一时期，也就是说，借助于鼓励基金刺激制度，就会不断促使工作者集体去挖掘增加生产和完善生产的潜力。

经验表明，在刺激制度中使用与上年水平相比的增长速度指标，有重大缺点。

第一，超额完成本年计划指标，会使下年增长速度指标低落。假定第一年计划销售额为100件，第二年为110件，即增长速度为10%。如果第一年企业超额完成计划5%，那么下年产品销售额计划增长速度就不是10%，而只有4.7%了。相应地，企业按增长指标形成的鼓励基金就要比计划规定的少一半。因此，工作者集体对超额完成本年计划指标的兴趣就会为之降低。这会大大妨碍发挥企业的现有潜力。

第二，使用同上年成绩相比的产品销售额增长速度，会使未完成本年计划的企业在来年处于有利地位。例如，企业就可能在当年不去生产100件产品，而只生产90件产品，致使计划有10%落空。

第二年的增长速度，却由于没有完成上年计划，而可以得到不合理的提高，因为增长速度是按照同上年实际指标相比来计算的。企业只要保证产量达到去年的计划水平，即100件就满可以了，这样就能使产量增长11%。对于企业的这种增产实行奖励，恐怕未必是正确的。

第三，还有些企业实际上并没有采用同上年相比的产品销售额增长速度作为基金形成指标。这首先是指那些由于客观生产条件的关系，致使其销售额增长速度不是会下降，就是会发生很大摆动的企业和部门。例如，在森林工业中，大量企业的产品销售额增长速度是下降的，甚至其产品销售额的绝对量也是下降的。许多有色冶金企业的产量取决于原料基地，因而各年的产量增长速度波动很大。这类企业的产量，1968年比1967年增加22.6%，1969年比1968年增加4.7%，1970年比1969年增加9.7%。此外，产品销售额增长速度波动很大，也是初掌握新生产能力的企业的一个特点。例如，明斯克冰箱厂的销售计划增长速度同上年相比，1967年为132.1%，1968年——111.6%，1969年——122.5%。

在第九个五年计划中，由于把五年计划作为评价企业活动的根据，因而规定产品销售额增长速度，不同上年的成绩相比，而同五年计划前一年的产品销售额相比来计算了。这一时期计算增长速度的基年就是1970年。批评这种方法的经济学家的论据可以大致归纳如下。如果企业上年超额完成了计划，那它就已经得到了超产奖励。若同五年计划前一年相比来计算增长速度，结果就会造成产量达到上年水平时，将又一次得到奖励。

但是，当企业集体所生产的产品超过五年计划为该年所规定的任务时，它就应当根据该年多生产的产品而得到较多

的鼓励基金，这并不应因前几年曾取得过这样的成就而受影响。

进一步完善表明企业集体完成工作量情况的指标，对于提高刺激制度的效果具有重大意义。产品销售额和总产值一样，取决于所耗费的原料、半成品和配件的数量和价值，而这些原料、半成品和配件却是其他企业的成果。增加物质耗费的比重，有时会引起产品销售额的增长，尽管当时集体的劳动贡献并没有变化。由于这种情况，就会使人产生一种想法：生产材料消耗量最大的产品，以便提高产品销售额的增长速度，从而增加鼓励基金。

鉴于把物质耗费包括在工作量之内有各种缺陷，报刊上曾屡次建议采用其他方法来计算企业的生产活动量。这里指的就是工作的定额价值、总流转额（一个完整生产循环的总产值和厂内生产流转额）；扣除基本材料和外购半成品价值的商品产值；净产值（包括除去物质耗费以外的全部价值）；稳定的全部劳动耗费量或定额工资。

但是，上面列举的各项指标并不能促使企业关心如何生产满足社会需要的产品，因为这些指标通常并不反映产品销售的实际情况。除此之外，这些指标都不能说明所生产的使用价值的实际数量，也就是说，企业可以保证增加工作的定额价值、相对的净产值等等，而所需要的大量产品却没有生产出来。因此，照我们的看法，在进一步寻找一项能反映生产规模的、最有效的指标时，最好是结合产品的材料消耗量的变化来探索，以揭明如何才能更精确地计算所出售的使用价值的实际数量。

同时，重要的问题并不只限于规定一项指标的计算方法，以求根据其数值来形成鼓励基金而已。为了保证奖励制度对

这一指标产生必要的影响，在根据前面所讲的评价工作者集体活动的标准来形成鼓励基金时，还应当确定基金的最优数量。应该指出，企图规定一个统一的鼓励基金分配标准是毫无根据的，因为这种标准不可能考虑到各企业的种种任务及其生产活动的特点。

在第八个五年计划期间，鼓励基金要根据产品销售额与上年相比的增长速度来计算，因而鼓励基金的金额不能稳定。1967年，因产品销售额增长而得到的物质鼓励基金占物质鼓励基金总额的36.1%。后来这一比重大大下降，至1969年已下降到26.7%。这是因为各企业在规定或订正各种定额时，无不力求尽量降低根据产品销售额增长而形成的基金的比重，因为这个指标对基金数额的影响最为“灵敏”。

1969年，苏联国家计划委员会主管部门联合委员会通过一项决议，规定根据各种定额来形成的鼓励基金至少须占40%。结果，根据产品销售额的增加而形成的基金，在1970年占基金总额的29.4%，1971年——28.9%。根据1966年以来已经改行计划工作和经济刺激新体制的那些企业的活动来看，这一趋势表现得尤其明显。这些企业根据产品销售额的增加而形成的鼓励基金的比重（%）如下：

1966年	1967年	1968年	1969年	1970年	1971年
30.4	23.8	26.2	23.3	25.4	27.0

由此可见，截至1969年，根据产品销售额（利润）增长指标形成的物质鼓励基金，占基金总额的比重一般是下降的，1969年降到了23.3%。在主管部门联合委员会通过上述决议后，这一比重提高到27%。因此，如果根据产品销售额的增长来形成鼓励基金，就必须统一规定按这项指标的定额所应形成的基金额。这样才能保证企业集体关心产品销售额的提高。

但是，在形成鼓励基金时，不应该只限于考虑以价值计算的销售额。对社会来说，重要的问题是需使每个企业都来生产所需要的各种使用价值。在计划工作和经济刺激新体制的条件下，规定了把主要产品品种表（所谓“概略品种表”）中的各种产品分别列为企业的基金形成指标。形成鼓励基金时使用这些指标，可以监督和调节企业向消费者供应各种主要产品的活动。然而，经验表明，这种办法存在着重大缺点。许许多多负责规定品种表的联合公司、部、总局和其他主管部门，都是只把主要品种表中极其有限的少数产品定为基金形成指标，结果就减轻了企业对生产社会所需要的产品的责任。

日前在许多工业品明显供不应求的情况下，照我们的看法，最好是不要缩小，而要扩大集中控制的产品品种数目。不仅在对企业规定的计划中需要扩充品种，而且在各部、各主管部门的计划中也需要扩充品种。这对日用品和廉价商品等的生产来说，尤其值得注意。

当企业没有完成主要品种表中所列产品的生产时，要由主管部（主管部门）根据本部门的工作特点、任务的紧张程度等等，来确定企业对此应负的责任，并从而确定应予减少的鼓励基金数额。分析表明，各部和各主管部门解决这些问题的办法有所不同。在汽车工业、机床制造业、森林和木材加工工业、轻工业及农业机器制造业等的企业里，对产品品种的监督是利用计算价值的方法实现的，而在其他各部的企业里，则是利用计算实物的方法实现的。采取这样不同的办法并非处处都是合理的。在许多情况下，用价值指标取代实物指标会削弱及时生产使用价值的责任感，因为未完成任务时，鼓励基金数额也减少不多。在利用计算价值来监督执行

品种任务的那些部门中，差1%没有完成任务时，物质鼓励基金减少0.5—2.0%。而在按实物来监督各种主要产品的黑色冶金工业中，如这一指标的计划差1%没有完成，基金就要降低3.5%。

因未完成品种计划而降低鼓励基金时，其降低的最大数额也规定得不一致。在森林和木材加工工业中，最大数额定为20%，重型机器和动力机器制造业——30%，农业机器制造业——60%。

不同工业部门在按规定的品种表监督产品的生产方面，都积累了一些经验，对这些经验进行归纳总结即可看出，在许多场合下实际上并没有树立完成这一指标的责任感。例如，在汽车工业中，当这个指标的计划差10%没有完成时，物质鼓励基金不能按照计划规定额以工资基金的9%来形成，而应以工资基金的8.1%来形成。这样的责任是非常之小的。

从上述事实可以得出结论，对于未完成品种任务的情况，必须规定统一的降低鼓励基金的最低要求。例如可以规定，当没有完成这一任务时，基金的减少不得少于20%。同时并可规定，品种计划的完成每差1%，基金的降低额不得少于3%。

譬如说，品种计划差4%没有完成，基金按规定标准（每差1%降低3%）应降低12%。但是，假如把减少基金提成的最低额定为20%，那么基金也就应该按此降低。这种提成制度会大大提高完成这个计划指标的责任心。

同时还需要逐步过渡到根据供货情况来评价所生产的产品品种。现在，只要生产出产品并把产品交付仓库就算完成这项指标的计划了，这不能保证生产的节奏性。产品常常是到季末还在生产，因而消费者只有在下一季度才能得到产品。

不根据生产而根据供货来评价主要产品品种任务的完成情况，就会大大提高企业对及时生产所需各种产品的责任感。

在现阶段，刺激日用消费品生产具有特殊意义，因为预计第九个五年计划期间劳动人民货币收入的增长，必然会使对这些商品的需求更加增大，并且会尖锐地提出这些商品的质量问题。由于我国日益具备更多的优越条件，因此也有必要加速发展日用消费品生产。

根据苏共第二十四次代表大会关于1971—1975年苏联发展国民经济五年计划指示的规定，消费品生产的增长速度应超过生产资料生产的增长速度。代表大会指出，我国工业潜力足以保证大幅度扩大消费品生产和提高消费品质量。在解决这些任务中，重工业应起重要作用。勃列日涅夫在代表大会上说：“党还向重工业提出一项重要任务——在重工业企业里直接扩大日用消费品生产。”^①日用消费品生产的总增长量规定为44—48%，而由重工业部门生产的日用消费品则将增加80%以上。

苏共中央和苏联部长会议1971年9月15日《关于保证进一步发展日用品生产的措施》的决议，规定了为生产日用消费品，提高日用消费品产量，供应日用消费品生产以必要的原材料、半成品和配件而发展和利用生产能力的具体纲领。

这个决议还指出，必须加强工作者的物质刺激制度对扩大日用消费品生产的影响。

在建立日用消费品生产的刺激制度和组织日用消费品的及时供应时，必须考虑到日用消费品生产的特点：同时生产的产品品种要不断增加；产品品种要随市场行情和居民的需

^① 《苏联共产党第二十四次代表大会》1971年3月30日—4月9日速记记录，第一卷，莫斯科，政治书籍出版社，第70页。

求经常调整；需要用多种原材料和配件，而数量却往往不大；必须最大限度地利用当地的原料资源和工业企业暂时闲置的生产能力（指工业企业有时会由于客观原因或出于组织生产过程的特点而出现开工不足的情况）。

轻工业和食品工业企业在建立刺激制度时，应该基本上根据与其他各工业部门和工业行业相同的原则来进行。至于基本上制造生产资料的重工业企业，在这里生产日用消费品则有其自身的特点。在重工业企业里进行消费品生产，一般都不适应主要产品的生产工艺，往往又没有生产日用消费品所需要的车床和设备，而且还需要寻找原料和半成品的供应者，甚至在许多情况下又得研究对这些产品的需求状况。

在这些条件下，对于制造日用消费品并非自身的一种主业的企业来说，鼓励基金同消费品生产的关系则应作如下安排：

第一，必须建立这样一种对工作者集体的鼓励制度，即当企业工作者离开主要生产岗位来生产同主要产品相比获利较少的日用消费品时，不应降低他们的奖励金额；

第二，对于既生产主要产品又生产日用消费品的企业集体，应该给予额外的奖励，以促使工作者关心消费品生产；

第三，同时还必须规定企业工作者对及时地、高质量地生产日用消费品的物质责任。

现今已经通过了一些决议，旨在消除生产日用消费品对企业集体活动的各项指标和对工作者的奖励金额的不利影响。譬如说，由于制造赢利甚低或劳动耗费量甚大的日用消费品，致使鼓励基金下降时，可以靠部（联合公司）的后备基金（集中基金）来增加鼓励基金。为了不致由于生产日用消费品而降低劳动生产率增长指标，或破坏工资增长和劳动

生产率增长之间的比例关系，苏联部长会议通过了如下决议：如有必要，在计算劳动生产率与工资增长率二者的比例时，应把生产日用消费品所多耗费的劳动量排除在外。因此，如果由于制造日用消费品而引起劳动生产率增长速度降低，企业集体也可以使用预定作为奖励主要生产活动而用的那一部分鼓励基金。

为了解决第二项任务——加强企业工作者对增加日消费用品的兴趣，现已规定在超额（超过五年计划中为企业规定的该年度的任务）生产日用消费品时，应增加鼓励基金的利润提成，增加额可达到该类产品计划成本计算书所规定的基本工资的2.5%。同时，在保持或提高日用消费品在总销售额中的比重时，也能增加鼓励基金的利润提成额，而其具体数额则由上级组织根据该集体为保证增加生产所作的努力来确定。

无疑，这一制度会有助于增加日用消费品生产。然而，在这里，工作者所关心的事首先是超额完成计划任务，而却不是提高计划本身。其次，奖励金额（不超过基本工资的2.5%）没有与奖励主要生产活动结合起来。为了进一步完善消费品生产的刺激制度，最好对消费品生产的奖励能多于对主要产品的奖励。规定鼓励基金形成制度，应能使消费品销售额中每一卢布的鼓励基金提成额大于主要产品销售额中每一卢布的鼓励基金提成额。

显然，在这种条件下，最好能拨出一定数额的鼓励基金作为奖励日用消费品生产之用。这可用下列方法来计算。规定出起始年（基年）用于奖励日用消费品生产的物质鼓励基金数额。这一基金额可以根据从事消费品生产的工作者的工资基金来规定。将所规定的基金额除以消费品销售总额，可得出消费品销售总额中每一卢布的鼓励基金定额。以后数年

可随消费品生产的增长而增加用于奖励消费品生产的资金。

最后，第三个任务——加强企业工作者对及时地、高质量地生产日用消费品的责任感——的解决，也可借助于修订鼓励基金的数额来实现。从1972年起，已将企业按合同规定的品种履行供应消费品的义务，作为评价整个企业产品销售额计划执行情况的依据。苏联国家计划委员会和中央统计局已作出规定，在没有完全履行供应日用消费品的义务时，不准以其他产品来抵补差额。假如在报告期中没有履行所订立的提供日用消费品的合同，那就要根据把未能提供的消费品的价值扣除之后的实际产品销售额指标，来评价整个企业的销售计划执行情况。例如，企业应生产的全部产品的销售额计划为20万卢布，实际销售额为21万卢布，即计划完成了105%。但是，还有某些合同所规定的、价值6,000卢布的日用消费品尚未提供。在这种情况下，销售额就应算作20.4万卢布（ $21 - 0.6$ ），而完成计划的百分比则为102%。鼓励基金提成也要按这个销售额完成指标来进行。

奖励工作者制造和提供出口产品具有特殊意义。现在，这种奖励是靠对外贸易组织划拨给这些企业的专项基金进行的。经验表明，这种奖励制度有助于增加出口产品的数量。

同时尚需要建立物质鼓励基金与完成出口品指标之间的更加密切的依赖关系。缺乏这种依赖关系，就不能保证在生产所需要的产品上把社会利益和集体利益必要地结合起来。

在这方面，德意志民主共和国刺激出口商品生产的经验值得注意。在这里，工业企业的奖励基金能否全部提取，则要依赖于出口计划的完成。如果出口产品在总产量中的比重在10%以下，这个指标可用作奖励基金形成的补充指标；如果出口产品的比重超过10%，这个指标就作为基本指标。如