

## **Организация управления: проблемы перестройки.**

Коллективная монография/под ред. Д. М. Гвишиани, Б. З. Мильнера. М.: Экономика, 1987.

Гайдар Е.Т., В. Н. Герасимович, С. С. Шаталин.

## **Тенденции и проблемы развития хозяйственного механизма.**

### **Анализ результатов экономического эксперимента**

Практические меры, направленные на обеспечение заинтересованности предприятий в повышении эффективности производства, гибкости и надежности хозяйственных связей, расширение хозяйственной самостоятельности объединений и предприятий, повышение их ответственности за результаты производства, начали отрабатываться в экспериментальном порядке в 1984 г. в Минэлектротехпроме СССР, Минтяжмаше СССР, Минлегпроме БССР, Минпищепроме УССР и Минместпроме Литовской ССР. С 1985 г. на новые условия хозяйствования было переведено еще около 2000 предприятий Минприбора СССР, Минстанкопрома СССР, Минхиммаша СССР, Минэнергомаша СССР и Минтракторсельмаша СССР, Минчермета СССР, а также легкой, пищевой и местной промышленности ряда союзных республик. С 1986 г. методы хозяйствования, опробованные в ходе экономического эксперимента, широко внедрялись в народнохозяйственную практику.

С января 1987 г. вся промышленность, строительство, железнодорожный транспорт, торговля переводятся на новые условия работы, проверенные в ходе крупного экономического эксперимента, причем объединения и предприятия пяти промышленных министерств – на режим полного хозрасчета и самофинансирования.

Эти меры затрагивают все основные стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятий: планирование и оценку результатов, формирование производственной программы, образование и использование фондов оплаты труда и материального стимулирования, хозрасчетных фондов предприятий для технического и социального развития и т. д. Расширение прав предприятий предполагалось обеспечить прежде всего путем совершенствования состава и сокращения числа утверждаемых директивных показателей, повышения роли договоров в формировании производственной программы, активного использования экономических нормативов. В настоящее время можно оценить первоначальные результаты реализации принятых решений. Наибольшее внимание в последние годы вызывала низкая эффективность системы координации текущей деятельности звеньев народного хозяйства – перебои в снабжении, дезорганизующие производство и нарушающие его ритмичность, рассогласованность планов по

производству и материально-техническому обеспечению, негибкость системы связей, отрицательно отражающаяся на внедрении достижений научно-технического прогресса в производство. Многие хозяйственные руководители считают, что отладка надежной системы материально-технического снабжения – ключ к решению основных проблем, связанных с повышением эффективности экономики.

В каждом отдельно взятом случае возникающие диспропорции имеют конкретные причины – недостатки в работе органов материально-технического снабжения или плановых органов, перебои в работе предприятий-поставщиков, неправильное определение потребностей и др. Поэтому естественным является стремление решать возникающие задачи на основе упорядочения работы органов, отвечающих за организацию материально-технического снабжения, перестройку технологии планирования производства и потребностей в ресурсах.

Анализ предпринимавшихся попыток организационной перестройки системы материально-технического снабжения, планирования хозяйственных взаимосвязей показывает, что подлинные причины возникающих диспропорций лежат глубже. При исследовании путей совершенствования механизма текущей координации деятельности звеньев народного хозяйства необходимо учитывать совокупность факторов, связанных с организацией действующего хозяйственного механизма и с современными масштабами нашей экономики, так как они существенно ограничивают реальную свободу маневра в данной сфере.

Для сложившегося хозяйственного механизма характерно общее превышение спроса на ресурсы над их предложением, обусловленное заинтересованностью хозяйственных звеньев в вовлечении дополнительных ресурсов и отсутствием действенных регуляторов, приводящих этот спрос в соответствие с их предложением. В такой ситуации возможности использования договорных отношений между предприятиями-производителями и потребителями продукции без непосредственного участия вышестоящих иерархических уровней управления объективно ограничены, и неизбежно возникает задача распределения дефицитных ресурсов между потребителями, обеспечивающего нормальное функционирование общественного производства. Если исходить из экономических интересов производителей ресурсов, то это ведет к структурным сдвигам, неблагоприятным для потребителей, к увеличению производства наиболее выгодной для производителя (но отнюдь не для общества) продукции, к перебоям в воспроизводственных взаимосвязях.

Осуществление распределения ресурсов требует сбора информации о потребностях в них, а также их увязки с реальными возможностями производства и со структурой производственных мощностей, оценки значимости запросов отдельных потребителей. Объем этой работы определяется масштабами советской экономики, постоянным усложнением производственных взаимосвязей. Такая работа не может быть выполнена без агрегирования информации о потребностях и производственных мощностях в народнохозяйственных балансах и

соответствующей ее дезагрегации в доводимых директивных заданиях планов по номенклатуре и нарядах на поставку.

Процедура агрегирования и дезагрегирования информации неизбежно искажает ее, порождая определенные диспропорции в производстве и его материально-техническом обеспечении. Исходная информация о потребностях в ресурсах, поступающая от предприятий, также не отражает реальной картины. Факторы, которые обуславливают превышение спроса на ресурсы над их предложением, побуждают предприятия завышать заявки. Неизбежное в этой ситуации выделение ресурсов в размерах более низких, чем заявленная потребность, выступает дополнительным стимулом к искажению информации.

Ориентация интересов предприятий на принятие заниженных планов по объемным показателям, резервирование производственных мощностей не позволяют вышестоящим органам получить адекватную информацию о реальных производственных возможностях предприятий-производителей. Поэтому до части производственных звеньев неизбежно доводятся перенапряженные, не увязанные с производственными возможностями и ресурсным обеспечением планы, срыв которых дезорганизует работу предприятий-потребителей.

Существенным фактором, осложняющим организацию надежного материально-технического снабжения, являются и динамичный, недетерминированный характер экономических процессов, невозможность точного прогноза ряда факторов, оказывающих существенное влияние на народнохозяйственное развитие даже на краткосрочный период (один-два года). В этой связи проявляется объективное противоречие действующей системы регулирования хозяйственных взаимосвязей: с одной стороны, учет динамики народнохозяйственных процессов требует приближения сроков составления основных плановых документов к началу планового периода, внесения оперативных изменений в структуру производства и хозяйственные связи уже в ходе выполнения плана, а с другой – повышение качества проработки планов, более точный учет конкретных запросов потребителей, создание стабильных условий работы предприятий обуславливают необходимость возможно более раннего определения структуры производственных взаимосвязей в плановом периоде, поддержания ее стабильности.

Учет вышеизложенного, на наш взгляд, необходим для более объективной оценки изменений в механизме текущей координации деятельности производственных звеньев в ходе проведенного экономического эксперимента, мероприятий по его распространению в народном хозяйстве. Основные меры, которые намечалось провести в этой области, были связаны с повышением заинтересованности предприятий в принятии напряженных планов, расширением их участия в планировании, усилением ответственности за выполнение договорных обязательств перед потребителями.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании и хозяйственной деятельности и по усилению их ответственности за результаты работы» предусматривалось значительное усиление роли предприятий в разработке планов<sup>1</sup>. Формирование годовых планов предприятий должно было осуществляться на основе заданий и экономических нормативов пятилетки, а также хозяйственных договоров с потребителями. На практике договорам по-прежнему отводилась роль конкретизации утвержденного плана.

Введение системы экономических нормативов пока еще не оказало достаточного воздействия на преодоление заинтересованности предприятий в занижении планов. Сказываются неуверенность предприятий в стабильности доведенных нормативов, неполная сбалансированность реально доводимых планов (недостаток трудовых ресурсов, мощностей, сырья и материалов, транспортных средств), ненадежность материально-технического снабжения и неуверенность в сбыте произведенной продукции в связи с возможностью отказа потребителей от заказанного ранее ассортимента, необходимость сохранения резервов на случай отвлечения персонала на сельскохозяйственные работы и установления дополнительных заданий. В том же направлении действуют четкая увязка образования фонда материального поощрения и оценки деятельности со 100 %-ным выполнением обязательств по поставкам.

В результате представляемые предприятиями проекты планов продолжают оставаться заниженными, не могут служить реальной основой балансирования ресурсов и потребностей на макроэкономическом уровне. Так, в 1984–1985 гг. в Минэлект-ротехпроме СССР практически ни одно предприятие не выступило с предложением об увеличении планового задания по росту производительности труда. В целом по министерству план по росту производительности труда в этот период был перевыполнен. В то же время по сумме возвратных планов, содержащих предложения предприятий, он был на 1,5–2,0 % ниже утвержденного. Аналогичная ситуация сохранялась и при разработке плана на двенадцатую пятилетку. Например, представленные производственными управлениями Минместпрома УССР предложения оказались на 6,2 % ниже контрольных цифр, доведенных министерством.

Предоставленные права корректировки планов в случае ограниченного спроса отдельные министерства в этой ситуации используют для сокращения планового объема производства ряда важнейших для народного хозяйства видов продукции. Однако этот процесс происходит при отсутствии экономического механизма заинтересованности предприятий в скорейшем повышении качества выпускаемой продукции для более полного удовлетворения запросов потребителя и наращивания производства эффективной техники.

---

<sup>1</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 15. Ч. I. М.: Политиздат, 1985. Ст. 2. С. 168–175.

По-прежнему неоправданно высоким является и спрос на ресурсы. Заявленные потребности существенно превышают наличные производственные мощности. В случае полного выделения ресурсов многие фондодержатели отказываются заключать договоры на весь заказанный объем продукции. В подобной ситуации вышестоящие органы не могут полагаться на достоверность плановых проектировок, представляемых предприятиями, и вынуждены увеличивать плановые задания, ограничивать запросы на ресурсы, опираясь в значительной мере на традиционный метод планирования «от достигнутого уровня», распространяя его и на предприятия, принимающие относительно напряженные планы. В результате утвержденные плановые задания существенно отклоняются от совокупности заключенных договоров даже в производстве товаров народного потребления, где они должны были непосредственно основываться на них.

Например, в план по Минлегпрому СССР на 1986 г. было включено на 338 млн. руб. швейной продукции, не реализованной на оптово-промышленной ярмарке. По Минместпрому УССР в плане на 1986 г. стоимость незакупленной на оптово-промышленной ярмарке продукции составила 200 млн. руб.

В 1984 г. предприятиям, участвовавшим в экономическом эксперименте, был предоставлен приоритетный режим в снабжении материально-техническими ресурсами. В частности, предприятия Минэлектротехпрома СССР в полном объеме получили плановые поставки меди, свинца, медного, алюминиевого и латунного проката. Почти вдвое против 1983 г. сократились недопоставки чугуна и проката черных металлов. В значительной мере льготный режим обеспечивался за счет ухудшения снабжения других потребителей. Начиная с 1985 г. расширение круга предприятий, участвовавших в эксперименте, потребовало резкого ограничения приоритетности в их снабжении, а затем ее отмены. В результате вновь проявились известные трудности. Недопоставки ряда сортментов проката черных металлов, кабельного пластиката, эпоксидных смол вызвали нарушения ритмичности производства и срыв поставок крупных электрических машин, электродвигателей, высоковольтного оборудования, других электротехнических изделий.

Отрасли, перешедшие на новые условия хозяйствования в 1985 г., не получили даже временных преимуществ, связанных с улучшением снабжения. Например, недопоставки предприятиям Минстанкопрома составляли в 1985 г. по металлопрокату 2,3 %, доменным чугунам – 3,9, устройству с ЧПУ – 7,4 % и т. д. Практически все обследованные в 1985 г. Научно-исследовательским институтом экономики и организации материально-технического снабжения (НИИМС) предприятия испытывали дефицит металла, химической продукции, горючесмазочных материалов, леса.

В подобной ситуации неизбежно усиливается роль вышестоящих органов в распределении дефицитных ресурсов, регулировании всех сторон деятельности предприятий, предусмотренное сокращение числа директивных показателей в значительной мере оказывается формальным.

Переведенные в разряд расчетных показатели продолжают контролироваться, учитываться при оценке деятельности предприятий вышестоящими органами. Предприятия не могут без их согласия вносить в них коррективы. В результате деятельность предприятий регламентируется широким кругом показателей, использование которых не предусмотрено нормативными актами по переводу на новые условия хозяйствования. Так, по данным обследования, проведенного Институтом социально-экономических проблем Москвы, до предприятий, участвовавших в эксперименте, наряду с предусмотренными доводились: задания по производству товарной продукции (в двух ценах – на 01.01.82 и в действующих), объем производства нормативной чистой продукции, объем реализации в действующих ценах, объем производства товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения.

В плане по труду дополнительно доводятся задания по удельному весу рабочих-сдельщиков, работающих по технически обоснованным нормам, рабочих-повременщиков, работающих по нормированным заданиям по снижению трудоемкости, несколько показателей по НОТ, ряд показателей по бригадным формам организации труда, численность административно-управленческого персонала (АУП), численность непромышленного персонала, задания по сокращению ручного труда и т. д. В разделе плана по материально-техническому обеспечению предприятиям ежегодно утверждаются задания по снижению норм расхода материалов, топлива и т. д., хотя в новых условиях их доведение в годовых планах не предусмотрено.

Таким образом, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, превращение хозяйственных договоров в исходный элемент годовых планов на практике реализованы не были. В области планирования дело свелось к измерению сроков и порядка работы над годовым планом.

Предприятия сталкиваются с серьезными трудностями из-за того, что представление заявок на материальные ресурсы, а также их спецификации приходится оформлять до формирования плана по номенклатуре, портфеля заказов на продукцию собственного производства. Неизбежное в этой ситуации рассогласование производственной программы и ее материально-технического обеспечения приводит к затяжке сроков составления плана, заставляет применять метод авансовой занарядки, при котором фонды на I квартал выделяются не под конкретные плановые потребности, а ориентировочно исходя из сложившихся условий базового периода. Для решения этой проблемы были предусмотрены более ранние сроки выполнения важнейших процедур разработки годового плана.

В частности, предусматривалось, что Минэлектротехпром СССР должен доводить до предприятий задания по производству продукции в натуральном выражении до 1 апреля года, предшествующего плановому, а лимиты на материальные ресурсы – до 15 апреля. Предприятия

должны были представлять проекты планов в вышестоящие органы до 1 мая. Министерство и ВПО были обязаны доводить утвержденные задания по объему производства, план производства в широкой номенклатуре до 15 августа. Одновременно план в натуре должен был доводиться до союзглавснабсбытов и служить основой выдачи плановых актов на поставку продукции. В те же сроки министерство должно было доводить до предприятий, союзглавснабсбытов, территориальных органов Госснаба СССР утвержденные фонды на материально-технические ресурсы. Таким образом, предприятия за 4 месяца до начала планового года должны были иметь утвержденный план.

Сложившаяся технология планирования также не является произвольно изменяемым параметром. Проблемы, связанные с ее использованием, отражают объективные противоречия регламентации хозяйственной деятельности на основе директивных адресных заданий в условиях современной сложной и динамичной системы народнохозяйственных взаимосвязей. Задача состоит не просто в более ранней разработке народнохозяйственного плана на текущий год и утверждении вытекающих из него директивных заданий предприятиям, а в том, чтобы эти задания точно отражали изменяющиеся народнохозяйственные потребности и могли служить стабильной основой производственно-хозяйственной деятельности. Опыт показал, что более ранние сроки начала работы над планом на следующий год еще не гарантируют ее решения.

При разработке плана на 1985 г., которая в отраслях, переведенных на новые условия, должна была уже полностью осуществляться в соответствии с усовершенствованной технологией планирования, намечалось к 1 сентября предпланового года довести до предприятий устойчивые плановые задания и фонды на материальные ресурсы. Однако на практике утверждение планов производства, оформление заявок на материальные ресурсы, выделение фондов подавляющему числу предприятий происходили в обычные сроки. Более того, сроки доведения до многих предприятий, участвовавших в эксперименте, плановой информации нарушались в большей степени, чем в первый год эксперимента, когда существовала возможность устранять диспропорции в планах на основе специальных решений плановых и снабженческих органов.

В Минэлектротехпроме план по объему и номенклатуре производства на 1985 г. был утвержден 15 ноября 1984 г. (на 1984 г. – 15 декабря 1983 г., на 1983 г. – 18 ноября 1982 г.). Фонды на основные виды материальных ресурсов на 1985 г. выделялись в период с 18 декабря 1984 г. до 3 марта 1985 г. План по объему и номенклатуре производства Минприбору на 1985 г. был утвержден 16 ноября 1984 г. (на 1984 г. – 30 ноября), в результате до предприятий он был доведен в начале декабря. Фонды на основные виды материальных ресурсов выделялись с июля по декабрь 1984 г. Аналогичная картина складывается и по другим отраслям, участвовавшим в эксперименте.

По данным НИИМСа, во многих случаях доведение до предприятий планов в установленные сроки осуществлялось формально. По мере уточнения потребностей планы эти пересматривались и утверждались новые. То же относится и к выделению фондов. Сначала в

установленные сроки до предприятий доводились предварительные фонды, размер которых значительно ниже потребностей и даже уровня прошедшего года. Затем выделялись дополнительные фонды, причем этот процесс в отдельных случаях затягивался до середины планового года.

Такая ситуация связана не только с упущениями в работе министерств и ведомств, плановых и снабженческих органов, но и с объективными обстоятельствами. До конца текущего года уточняются результаты производственно-хозяйственной деятельности, ресурсы и потребности планового года. Так, распределение продукции отраслей, выпускающих технологическое оборудование, и соответствующее распределение плановых заданий в течение большей части предпланового года могут лишь в ограниченной степени соответствовать реальным потребностям заказчика в плановом году, поскольку значительная их часть уточняется только к концу предпланового – началу планового периода в процессе разработки пообъектных планов капитального строительства (как правило, в течение первого квартала планового года). На планы производства отраслей, связанных с переработкой сельскохозяйственной продукции, производством сельскохозяйственной техники, в значительной степени влияют погодные условия и соответственно результаты сельскохозяйственного производства, выбытие сельскохозяйственной техники в предплановом году. К началу предпланового года уточняются динамика спроса населения на товары народного потребления, изменение запасов нерализованной продукции, что также требует уточнения плановых заданий.

Отношение предприятий, отраслевых министерств к технологии сбора информации о потребностях и производственных мощностях противоречиво. Предприятие как производитель заинтересовано в том, чтобы как можно раньше получить детальную информацию о потребностях в выпускаемой продукции, определяемых утвержденным планом по номенклатуре и заказами фондодержателей. Но одновременно как потребитель оно заинтересовано в возможно более позднем определении собственных потребностей в сырье, материалах, комплектующих изделиях, полуфабрикатах. В результате постоянно возникают проблемы, связанные с расстыковкой в сроках заключения договоров на поставку конкретных видов продукции и на поставку необходимых для изготовления ресурсов.

Например, заявки на крупные электрические машины индивидуального исполнения принимаются за 180 дней до начала квартала поставки, а заявки на литые и поковки, необходимые для их изготовления, должны представляться за восемь месяцев до начала планового года. На автоматические выключатели наряды могут выдаваться за 45 дней до начала квартала, а на комплектующие изделия к ним – за 60 дней и т. д. Подобные конкретные проблемы могут решаться в индивидуальном порядке, однако в целом в условиях производственной взаимозависимости звеньев народного хозяйства они не снимаются корректировкой сроков разработки отдельных плановых документов.

Недетерминированный характер экономических процессов объективно требует внесения изменений в утвержденные планы уже в течение планового периода. Жесткое проведение принципа стабильности плана в изменившихся условиях приводит к серьезным невосполнимым потерям, производству не пользующейся спросом продукции, отрыву плана от реальных потребностей народного хозяйства. Поэтому и с переводом предприятий на новые условия хозяйствования не удалось обеспечить стабильность утвержденных планов.

В частности, в результате корректировки план на 1985 г. по производству текстильной галантереи Минлегпрому Латвийской ССР был уменьшен на 9,5 %, в то же время план по производству нетканого трикотажа был увеличен на 3,7 %. План по производству шелковых тканей Минлегпрому Эстонии был уменьшен в 1985 г. на 21,1 %, а план по производству продукции швейной промышленности увеличен на 11,1 %. Однако распространение плановых корректировок ограничивает действенность мотивационных механизмов, снижает авторитет плана.

Уменьшить ущерб от корректировки планов в рамках действующего хозяйственного механизма можно либо за счет создания в плане соответствующих резервов вводимых производственных мощностей, сверхнормативных товарно-материальных ценностей и т. д., либо на основе предоставления приоритетов в ресурсном обеспечении. Так как плановые резервы в достаточных масштабах созданы не были, ограничение приоритетности в снабжении усилило необходимость в корректировке планов. Так, по данным Института экономики АН СССР, в 1985 г. в Минтяжмаше СССР существенно возросло количество корректировок плановых заданий. Предприятиям ВПО «Союздизельмаш» по три-пять раз корректировались планы по объему производства. По данным проведенного Информэлектро обследования 55 предприятий Минэлектротехпрома СССР, в 1985 г. в их план были внесены 316 корректировок, в том числе 208 – по показателям (из них 70 по инициативе предприятий), 84 – по лимитам и 24 – по экономическим нормативам. Лимиты ресурсов, выделенных ПО «Москабель», корректировались десять раз. По данным НИИ труда, из 28 предприятий Минпищепрома УССР в 1985 г. 18 раз корректировался план по объему реализации (из них девять раз по инициативе предприятия).

Выполнение плана по объемным показателям часто обеспечивалось за счет маневра ассортиментом, нарушения хозяйственных договоров на поставку менее выгодной продукции. Отсутствие непосредственной связи между прибылью предприятия и средствами, оставляемыми в его распоряжении, подрывает действенность механизма имущественных санкций, выплачиваемых производителями за недопоставку продукции по договорам.

Срыв плана по объему производства гораздо сильнее сказывается на интересах предприятия, чем уплата штрафа потребителям за счет средств, которые по большей части так или иначе были бы изъяты в бюджет в форме свободного остатка прибыли. Централизованный контроль за своевременностью поступления продукции в народнохозяйственный оборот (по

объему и номенклатуре) фактически стимулировал нарушения договорной дисциплины. Возникла необходимость перестройки механизма подобного контроля, его более тесной увязки с удовлетворением запросов конкретных потребителей.

Для решения этой задачи в систему оценки деятельности и экономического стимулирования был введен показатель объема реализации продукции с учетом выполнения обязательств по ее поставкам, рассчитываемый как отношение объема плановой реализации в отчетном периоде за вычетом объема продукции, которая не была отгружена в срок в соответствии с заключенными договорами и заказами-нарядами, к плановому объему реализации. Использование данного показателя должно было обеспечить контроль уровня выполнения договорных обязательств по производству продукции перед конкретными потребителями в развернутом ассортименте. Его применение началось с 1977 г., затем функции этого показателя последовательно расширялись. В рамках эксперимента, мероприятий по распространению новых методов хозяйствования было предусмотрено, что именно этот показатель должен стать основой оценки деятельности производственных звеньев. Стопроцентное выполнение обязательств по поставкам давало право на 15%-ное увеличение фонда материального поощрения, а невыполнение на 1 % вело к его снижению на 3 %.

В результате в последние годы существенно сократился объем фиксируемых данным показателем недопоставок. Так, в Минэлектротехпроме СССР процент выполнения обязательств по поставкам составил в 1985 г. 98,9 % по сравнению с 96,9 % в 1983 г.; 60 % предприятий полностью выполнили обязательства по поставкам, в 1983 г. таких предприятий было 30 %, в 1981 г. – 20%. В Минэнергомаше СССР выполнение обязательств по поставкам возросло с 88,7 % в 1981 г. до 98,1 % в 1984 г. и 98,7 % в 1985 г. По семи машиностроительным министерствам, работавшим в 1985 г. в новых условиях, процент выполнения обязательств по поставкам в 1985 г. составил 99 % (в 1984 г. – 98,8%), по сравнению с 1983 г. объем недопоставки сократился в два раза, число предприятий, не выполнивших обязательства по поставкам, – в 1,6 раза. По шести министерствам легкой промышленности союзных республик процент выполнения обязательств по поставкам возрос с 99,6 % в 1984 г. до 99,9 % в 1985 г. Минместпром Литовской ССР в 1984 и 1985 гг. на 100 % выполнил данный показатель.

Усиление внимания вышестоящих органов к уровню договорной дисциплины, жесткие санкции за недопоставку продукции заставили многие предприятия перестроить систему внутрипроизводственного планирования, более тесно увязать ее с выполнением договорных обязательств, отладить методы оперативного контроля за данным показателем.

Однако благоприятная динамика показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам не дает оснований для вывода о реальном резком усилении договорной дисциплины, существенном повышении надежности системы хозяйственных взаимосвязей.

Сокращение объема недопоставленной по договорам продукции сочетается с существенным невыполнением директивных заданий по номенклатуре важнейших видов продукции. В ряде министерств снижение недопоставки идет на фоне ухудшения выполнения плана по номенклатуре. В 1985 г. машиностроительные министерства, участвовавшие в эксперименте, при выполнении обязательств по поставкам на 99 % не выполнили задания по производству 111 из 191 важнейшего вида продукции. В Миихиммаше СССР показатель реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам возрос до 98,4 % по сравнению с 96,9 % в 1984 г., однако при этом не были выполнены задания по производству 67 % важнейших видов продукции.

Невыполнение плана по номенклатуре сочетается даже со 100 %-ным выполнением обязательств по поставкам. В частности, Минместпром Литовской ССР, полностью выполнивший в 1984 и 1985 гг. договорные обязательства, по данным за девять месяцев 1985 г., не выполнил плановые задания по производству стальной эмалированной посуды, полистирольной плитки, ряда других изделий.

Конечно, расхождения между динамикой выполнения обязательств по поставкам и плановой номенклатурой возможны из-за рассогласования совокупности обязательств по поставкам и утвержденных планом по номенклатуре различий в измерителях. Но в данном случае эти расхождения слишком существенны для того, чтобы их можно было объяснить лишь действием случайных факторов.

Обеспечение 100%-ного уровня показателя выполнения обязательств по поставкам сочетается и со значительными объемами штрафов за недопоставку продукции или нарушения договорного ассортимента. По данным обследования, проведенного ЦСУ СССР в 1985 г., 56 % предприятий Минлегпромов БССР, Литовской ССР и Латвийской ССР, отчитавшихся о 100%-ном выполнении поставок, нарушали согласованный в договорах ассортимент. В результате ими были выплачены штрафы на значительную сумму. Дополнительные отчисления в фонды материального поощрения за 100%-ное выполнение обязательств по поставкам (например, по Минлегпрому Латвийской ССР в первом полугодии 1985 г. – 0,7 млн. руб.) сочетались со штрафами за недопоставку договорной продукции, не отражавшимися на динамике фонда материального поощрения (2,9 млн. руб. по тому же министерству за тот же период).

В определенной степени эти явления связаны с недостатками конкретной модификации показателя реализации с учетом выполнения обязательств по поставкам, широко обсуждаемыми в экономической литературе<sup>2</sup>. Расчет выполнения обязательств по поставкам по ряду министерств в групповом ассортименте позволяет существенно завышать реальный уровень договорной дисциплины. Принятый порядок отнесения недопоставки по кварталам к объему плановой

---

<sup>2</sup> Карпунин М., Касьянов А. Укрепление дисциплины поставок // Плановое хозяйство. 1984. №5. С. 41; Актуальные вопросы укрепления дисциплины поставок // Там же № 2. С. 39–52.

реализации нарастающим итогом по кварталам в течение года приводит к тому, что одинаковые по натуре и стоимости объемы недопоставки в последнем квартале сказываются на выполнении данного показателя в существенно меньшей степени, чем в первом<sup>3</sup>. То, что недопоставки учитываются в целом по кварталу, дает предприятиям возможность нарушать обязательства по срокам в течение квартала, усиливает неритмичность в снабжении потребителей. Предприятия, компенсирующие недопоставку, допущенную в предшествующих кварталах, обеспечивают формальное 100 %-ное выполнение обязательств при срыве их в течение года.

Часть этих недостатков может быть сравнительно легко устранена путем отказа от учета поставок в групповом ассортименте, перехода к расчету данного показателя за период с начала года как среднеарифметического уровня выполнения обязательств в предшествующие месяцы. Но дело, на наш взгляд, не в этом. Практика еще раз убедительно показала, что попытки перестроить хозяйственный механизм на основе конструирования новых, более точно отражающих общественные потребности показателей могут принести лишь ограниченные результаты. Предприятия быстро адаптируются к новым показателям, находят формы их искусственного улучшения.

Применительно к контролю за хозяйственными взаимосвязями эта задача для предприятий-производителей облегчается их доминирующей ролью в системе связей поставщик – потребитель.

В этой ситуации потребители вынуждены соглашаться на перенос сроков или отказ от поставки необходимой им продукции. Строгие требования по срокам представления заказов и спецификаций потребностей, выдержать которые многие потребители не могут по независящим от них причинам (значительно более позднее, чем это предусмотрено нормативными актами, доведение планов и выделение фондов и т. д.), позволяют производителям отклонять значительную часть заказов или принимать их к исполнению без указания конкретных сроков поставки, формировать значительные резервы производственных мощностей, использование которых не регламентируется конкретными договорами с указанием сроков и спецификаций поставки. Наиболее активно эти методы применяются для того, чтобы уклониться от принятия сложных и невыгодных заказов.

Условный характер данного показателя, его отрыв от фактического процесса реализации и оплаты продукции потребителями позволяют производителям отчитываться о выполнении договорных обязательств отгрузкой некачественной, некомплектной продукции. Так, в первом полугодии 1985 г. на фоне улучшения показателя выполнения обязательств по поставкам общая сумма штрафов, уплаченных за нарушение условий договоров, поставку продукции низкого

---

<sup>3</sup> В течение года квартала к кварталу увеличивается знаменатель формулы – объем плановой реализации нарастающим итогом.

качества, возросла по Минлегпрому Армении на 13 % по сравнению с соответствующим периодом 1984 г., по Минлегпрому Латвийской ССР – на 50 % и т. д.

Важнейшим фактором, ограничивающим возможности повышения гибкости и надежности хозяйственных связей, является несбалансированность экономики. Дефицит одних видов продукции сочетается с перепроизводством других, накоплением излишних нереализованных запасов. Сохранение этой несбалансированности в течение длительного времени не позволяет связывать её только с теми или иными ошибками в планировании.

Применительно к сфере текущего производственного потребления эта несбалансированность непосредственно связана также с недостаточной эффективностью использования финансово-кредитных рычагов ограничения избыточного спроса.

Эффективный централизованный контроль за финансово-кредитной сферой предполагает наличие адекватной информации о реальных потоках соответствующих ресурсов. В настоящее время ее искажению, созданию фиктивных финансовых ресурсов способствует применяемая система авансового перечисления в бюджет налога с оборота по результатам передачи продукции в сферу оптовой торговли до реализации продукции конечному потребителю. Затруднения с фактической реализацией части товаров народного потребления сказываются уже после того, как содержащийся в их планах налог с оборота был направлен на осуществление плановых мероприятий. Аналогичным образом действует и механизм взносов в бюджет прибыли предприятий, оторванный от реального процесса реализации продукции и получения прибыли, способствующий фиктивному увеличению доходов бюджета за счет отвлечения части собственных оборотных средств предприятий.

Важным фактором, ослабляющим контроль за совокупным спросом, является ограниченность возможностей пресечения действий предприятий, которые идут вразрез с приоритетами экономического центра в обеспечении сбалансированности.

Один из основополагающих принципов хозрасчета – обособление процесса оборота средств, покрытие совокупности собственных затрат за счет реализации продукции. Однако нередко предприятия пытаются вовлечь в оборот больше ресурсов (например, увеличить запасы товарно-материальных ценностей), чем это позволяют сделать реально получаемые ими доходы от реализации продукции за вычетом прочих направлений их распределения. Эффективный централизованный контроль за спросом предприятий предполагает, что проведение подобной операции без санкции экономического центра, контролируемой им кредитной системы в принципе невозможно либо сопровождается применением к предприятию жестких санкций.

В настоящее время ограничения, связанные с платежеспособностью, оказывают слабое воздействие на предъявляемый спрос. Неплатежеспособность потребителя не освобождает поставщика от ответственности за поставку ему продукции. Более того, вышестоящие органы,

органы материально-технического снабжения критикуют предприятия, стремящиеся в конце планового периода поставить продукцию платежеспособным потребителям, нарушая договорные обязательства перед теми, платежеспособность которых вызывает сомнение.

Формально кредитные органы обладают широкими правами в отношении применения санкций к предприятиям, вовлекающим дополнительные ресурсы и соответственно нарушающим платежную дисциплину. Они могут перевести их на особый режим кредитования, полностью приостановить кредитование, реализовать залог и т. д. В отдельных случаях банковские учреждения действительно применяют подобные меры.

Однако реальные возможности кредитной системы в этом отношении ограничиваются двумя группами факторов. Во-первых, это платежно-расчетные взаимосвязи предприятий. Неплатежеспособность одного предприятия, прекращение его кредитования ведут к обострению финансовых трудностей по цепочке взаимосвязанных предприятий-поставщиков, их распространению на хозяйственные звенья, строго соблюдающие финансовую и платежную дисциплину. Во-вторых, и это в рамках действующего хозяйственного механизма главное, жесткие кредитные санкции по отношению к неплатежеспособным предприятиям неизбежно усиливают трудности, с которыми они сталкиваются при выполнении плана по объему и номенклатуре производства, обязательств по поставкам перед потребителями.

Однако именно на обеспечение текущих взаимосвязей предприятий, использование в этих целях прямых адресных заданий ориентирована в первую очередь деятельность центральных, отраслевых, а также территориальных органов управления. Вовлечение дополнительных ресурсов, не обеспеченных реальными накоплениями, прямо не затрагивает интересов контрагентов, возникновение цепочки неплатежей легко можно предотвратить предоставлением платежного кредита. Приостановка же производственной деятельности, срыв поставок прямо ставят под угрозу натурально-вещественные пропорции, интересы коллективов взаимосвязанных предприятий. Реальные приоритеты центральных плановых органов управления в этой ситуации резко ограничивают возможности кредитной системы по применению санкций, нарушающих нормальный ход производственного процесса. В большинстве случаев санкции банка сводятся к повышению процента за просроченные кредиты, что не оказывает в условиях действующей системы распределения прибыли практически никакого воздействия на интересы и поведение предприятий.

Однако в целом по народному хозяйству снижение платежной дисциплины, эффективности контроля за совокупным спросом приводит к резкому отклонению реальных макроэкономических пропорций от плановых, отвлечению большого объема ресурсов в запасы товарно-материальных ценностей. Несмотря на то что из пятилетки в пятилетку принимались решения о повышении оборачиваемости оборотных средств, реально этот показатель, рассчитанный по национальному доходу, существенно снизился. Прирост оборотных средств в

запасах товарно-материальных ценностей в одиннадцатой пятилетке примерно в два раза превышал абсолютные приросты национального дохода.

На протяжении значительного времени кредитные регуляторы рассматривались в первую очередь в контексте того влияния, которое их использование оказывает на бесперебойность оплаты поставляемой продукции. В целях ограничения негативного воздействия на экономические показатели предприятий-поставщиков неплатежеспособности потребителей было предусмотрено введение механизма платежных кредитов, предоставляемых предприятиям-потребителям под повышенный процент вне зависимости от наличия у них просроченной задолженности. В рамках экономического эксперимента, распространения новых методов хозяйствования предприятиям были предоставлены дополнительные кредитные льготы. Увеличились с 90 до 120 дней сроки предоставления платежного кредита для расчетов с поставщиками. Предприятиям выдавался кредит для завершения расчетов в рамках межотраслевого зачета взаимной задолженности сроком до 120 дней. Ряду министерств был продлен срок погашения кредитов на восполнение недостатка оборотных средств. Объединениям и предприятиям, работавшим в условиях эксперимента, был предоставлен кредит на прирост норматива собственных оборотных средств. На период первого полугодия перевода на новые условия хозяйствования приостанавливались кредитные санкции.

Совокупное действие факторов, связанных с улучшением условий снабжения в первый период эксперимента, ориентацией оценки деятельности и экономического стимулирования на обеспечение 100%-ного выполнения обязательств по поставкам, необходимостью создания соответствующих материальных резервов, компенсирующих возможные сбои в хозяйственных связях, и льготным кредитованием, привело к снижению платежной дисциплины. По данным на 1 января 1986 г., неплатежи Госбанку и поставщикам предприятиями министерств, участвовавших в эксперименте, за год возросли на 30 %.

Снизилась и ответственность за сохранность собственных оборотных средств. По данным на 1 октября 1985 г., недостаток собственных оборотных средств по машиностроительным министерствам, участвовавшим в эксперименте (за исключением Минприбора СССР, полностью сохранившего оборотные средства), колебался от 4,5 до 9% к нормативу. У Минлегпрома СССР недостаток составил 8,4 % к нормативу. Пищевая промышленность Украинской ССР и Молдавской ССР полностью утратила собственные оборотные средства и осуществляла свою деятельность за счет привлеченных ресурсов – кредитов банка и кредиторской задолженности. Отраслевые министерства неоднократно обращались в высшие органы управления с целью продления сроков погашения выданных кредитов.

Доля хозрасчетных ресурсов предприятий и объединений в компенсации недостатка собственных оборотных средств остается крайне низкой. По данным обследования группы предприятий, участвовавших в эксперименте, проведенного Научно-исследовательским финансовым институтом (Москва), за счет дополнительной прибыли от проведения

организационно-технических мероприятий и сокращения отчислений в фонды экономического стимулирования восполнялось лишь соответственно 3 и 4 % утраченных оборотных средств. Существенным фактором в дальнейшем ослаблении контроля за кредитными потоками стало расширение использования платежного кредита. Эти кредиты, предназначенные для обеспечения своевременности расчетов, используются для приобретения сверхнормативных запасов, которые не могут быть покрыты плановыми кредитами банка. По министерствам, участвовавшим в эксперименте, их объем увеличился на 13 %. Многие предприятия и объединения вовлекали эти кредиты в оборот и не возвращали их своевременно. В среднем 20 % этих кредитов находится в обороте у предприятий от 60 до 120 дней.

Рост неплатежей, утрата собственных оборотных средств происходят на фоне сохранения, а по отдельным отраслям и существенного роста сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей. Так, по предприятиям Минхиммаша СССР сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей составили в 1985 г. 40,0 % к нормативу, из них непрочитанные банком – 12,1% (в 1984 г. – соответственно 40,2 и 12,2%), по Минсельхозмашу СССР – 11,3 и 5,6% (в 1984 г. соответственно – 7,2 и 0,6%), по Минстанкопрому СССР – 25,0 и 7,9 % (в 1984 г. – соответственно 26,4 и 8,01 %), по Минэлектротехпрому СССР – 29,2 и 9,9% (в 1984 г. соответственно – 25,6 и 8,4%), по Минтяжмашу СССР – 18,2 и 6,5% (в 1984 г. – соответственно 19,0 и 6,5 %).

В ряде случаев сокращение непрочитанной банком доли запасов произошло вследствие увеличения норматива собственных оборотных средств и кредитных вложений банка в нормируемые ценности. Так, в Минместпроме Литовской ССР сверхнормативные непрочитанные банком запасы товарно-материальных ценностей на 1 октября 1985 г. сократились по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 31,9 % и составили 13,5 % к нормативу. Однако рост запасов по-прежнему опережал рост производства, в результате оборачиваемость оборотных средств была ниже плановой на 10,7 дня. В Минхиммаше СССР сохранение на высоком уровне сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей шло на фоне ежегодного планируемого прироста оборотных средств. В результате на 1 октября 1985 г. оборачиваемость оборотных средств замедлилась по сравнению с пятилетним планом на 3,5 дня. Многие предприятия отрасли накопили огромные сверхнормативные запасы товарно-материальных ценностей. В частности, по Барнаульскому заводу геолого-разведочного оборудования на 1 октября 1985 г. сверхнормативные запасы составили 113,9% к нормативу, в производственном объединении «Бугульнефтемаш» – 140% к нормативу и т. д.

Влияние изменений в условиях хозяйствования на различные компоненты материальных оборотных средств было неоднозначным. Как и прежде, в целом проявлялась тенденция к снижению доли ресурсов, находящихся в более мобильной форме (готовая продукция), и к одновременному увеличению их доли в менее мобильной форме (производственные запасы), что

является одним из показателей общего превышения спроса над предложением в народном хозяйстве.

## *2.2. Развитие механизма ценообразования.*

В рамках действующего хозяйственного механизма роль цен в регулировании хозяйственных взаимосвязей, особенно по продукции производственно-технического назначения, объективно ограничена. Они закономерно выполняют в первую очередь планово-учетные функции, обеспечивают соизмеримость различных видов ресурсов и результатов производства. Необходимость упрощения плановой и учетной работы обуславливает проведение линии на поддержание долгосрочной стабильности цен. Заинтересованность производителей в завышении цен на выпускаемую продукцию, относительное безразличие потребителей к изменению цен на потребляемые ресурсы требуют строгого контроля за процессом ценообразования со стороны функциональных органов управления, не связанных с отраслевыми интересами.

Вместе с тем ряд факторов ограничивает возможности централизованного контроля за ценами, заставляет делегировать полномочия по утверждению цен нижестоящим иерархическим уровням, использовать различные формы гибких цен. Это, в частности, связано с большими масштабами задачи, невозможностью реально контролировать обоснованность всей совокупности калькуляций на многомиллионную номенклатуру производимой в народном хозяйстве продукции, обеспечить по всем видам продукции увязку цен с общественно необходимыми затратами на ее производство. В этих условиях органы ценообразования вынуждены в значительной мере полагаться на калькуляции и расчеты эффективности, выполненные предприятиями и отраслями-производителями, корректируя их, как правило, в сторону снижения. В результате уже при утверждении цены на новую продукцию ее связь с реальными затратами является недостаточной.

При сохранении на длительный срок стабильности цен этот фактор усугубляется разнонаправленными изменениями фактической себестоимости производимой продукции, приводящими к резким колебаниям рентабельности. При этом часто наиболее рентабельной оказывается давно освоенная продукция, резервы снижения себестоимости которой исчерпаны. Подобные диспропорции в системе цен негативно сказываются на заинтересованности предприятий в освоении производства новой техники.

Перегрузка органов ценообразования, связанная с утверждением цен по многомиллионной номенклатуре видов продукции, ведет к задержке освоения производства новых видов продукции. Существенное ускорение данного процесса требует делегирования полномочий по утверждению хотя бы временных цен на часть выпускаемой продукции нижестоящим уровням (министерствам, предприятиям) с сохранением за органами ценообразования контрольных функций.

В сфере реализации товаров народного потребления, где совокупный платежеспособный спрос объективно определяется денежными доходами и сбережениями населения, отказ от использования ценовых механизмов в целях регулирования соотношений спроса и предложения по конкретным товарам ведет к прямым потерям, снижению доходов бюджета от производства пользующейся спросом, модной, высококачественной продукции, накоплению в торговле остатков неходовых изделий, цены на которые не отражают потребительский спрос, и т. д. В последние годы предпринимались определенные усилия по совершенствованию ценообразования по всем перечисленным выше направлениям.

В целях обеспечения экономических преимуществ предприятиям, осваивающим новую технику, производящим высококачественную продукцию, расширялась сфера применения надбавок к ценам за эффективность и качество. Надбавки к ценам за эффективность новой техники, предназначенной для серийного производства, действовали, как правило, один год, а по продукции особой сложности – два года. Если в течение этого времени продукции присваивался Знак качества, то действие надбавки продлевалось на срок его действия. В целом срок действия поощрительных надбавок по серийной продукции доходил до семи лет, а по особо сложной продукции – до десяти лет.

Предельный размер надбавки устанавливается в размере до 70 % экономического эффекта, реализуемого потребителем, и до 30 % оптовой цены. Однако на практике подобные размеры надбавки применяются редко. Подавляющее большинство надбавок утверждается в пределах до 20 % к оптовой цене. Так, по Минстанкопрому СССР в 1985 г. основная масса поощрительных надбавок (около 60%) была установлена в размере до 10 % утвержденной цены. По Минэлектротехпрому СССР за тот же период доля поощрительных надбавок, установленных в размере до 10% оптовой цены, составляла около 80 %.

В последние годы надбавки стали играть существенную роль в формировании финансовых ресурсов предприятий и объединений, отраслей народного хозяйства, в материальном стимулировании коллективов. В 1985 г. доля поощрительных надбавок в сумме балансовой прибыли составила по Минэнергомашу СССР 16,6 % (в 1984 г. – 14,4 %), Минтяжмашу СССР – 12,0 (1984 г. – 9,3), Минхиммашу СССР – 11,6 (в 1984 г. – 10,0), Минэлектротехпрому СССР – 8,8% (в 1984 г. – 8,0%) и т. д. Надбавки оказывают определяющее влияние на отклонение фактически получаемой прибыли от плановой.

Широкое применение надбавок стимулирует обновление продукции, ограничивает заинтересованность предприятий в производстве ее устаревших видов. Вместе с тем использование данного инструмента создает дополнительные каналы проявления доминирующего положения поставщика в росте цен.

Расчеты экономического эффекта, являющиеся основой применения надбавок, условны, в недостаточной степени учитывают возможности использования технических параметров нового

изделия у реальных потребителей. Определение цены нового изделия на основе цены аналога с добавлением доли эффекта не обеспечивает приведение цен в соответствие с изменяющимися уровнями общественно необходимых затрат.

Госкомцен СССР предпринимает попытки ограничить рост цен за счет завышения расчетного эффекта. Так, при утверждении цен на продукцию Минэлектротехпрома СССР в 1985 г. были внесены поправки, снизившие общий уровень цен на 5,5%, а величины поощрительных надбавок – на 48,4%. Однако возможности данного органа оценить реальный эффект, получаемый потребителями продукции, ограничены.

В течение длительного времени обсуждались вопросы, связанные с дополнением надбавок к ценам на высокоэффективную продукцию скидками с оптовых цен на устаревшие, не отвечающие современным требованиям изделия. Расширение применения скидок с цен было предусмотрено и постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» от 12 июля 1979 г.

Однако в одиннадцатой пятилетке скидки с цен применялись в незначительных масштабах и не сказывались на общем уровне цен и динамике прибыли. По данным Научно-исследовательского финансового института, за девять месяцев 1985 г. их доля в балансовой прибыли предприятий Минэлектротехпрома СССР составила 0,9% (в 1984 г. – 0,12%), Минтяжмаша СССР – 0,02 (в 1984 г. – 0), Минэнергомаша СССР – 0,11 (в 1984 г. – 0), Минхиммаша СССР – 0,005 (в 1984 г. – 0,005), Минстанкопрома СССР – 0,002 (в 1984 г. – 0,003), Минсельхозмаша СССР – 0,0002 % (в 1984 г. – 0). При этом, например, по Минсельхозмашу около четверти выпускаемой продукции производится более десяти лет, по имеющимся оценкам, доля продукции, требующей модернизации или снятия с производства, составляет примерно 30 %.

Решения о снятии с производства устаревшей продукции нередко встречают противодействие как производителя, так и потребителей, стремящихся получить гарантии поставок хотя бы устаревшей продукции. С 1986 г. ценовые санкции существенно усилились: теперь скидки должны автоматически применяться по продукции, отнесенной к первой категории качества вне зависимости от истечения срока снятия продукции с производства, в размере в первый год после аттестации 5%, во второй – 10 и в третий – 15% к оптовой цене. Реальное воздействие данной системы будет определяться последовательностью проводимой в этом отношении политики, так как может усилиться тенденция к производству псевдоновой продукции, формальному обновлению ассортимента, не ориентированному на запросы потребителей.

Формы сочетания надбавок и скидок с цен в рамках существующей системы ценообразования могут оказывать значительное влияние на выгодность для предприятий выпуска давно производимой или вновь осваиваемой продукции, динамику оптовых цен на машиностроительную продукцию и соответственно формы проявления превышения спроса над

предложением. Однако они лишь в ограниченной мере влияют на тесноту связи рентабельности производимой продукции с ее эффективностью, согласование интересов производителя и потребителя.

В рамках экономического эксперимента была предусмотрена проверка мер, направленных на повышение оперативности утверждения цен, сокращение потерь, которые несет народное хозяйство в связи с задержкой освоения производства продукции. В двенадцатой пятилетке они распространяются в народном хозяйстве. В частности, предприятиям было предоставлено право самостоятельно согласовывать и утверждать оптовые цены на изделия, изготавливаемые в опытном порядке и по единичным заказам, стоимостью до 500 тыс. руб., согласовывать и утверждать доплаты к оптовым ценам и скидки с них за изменение по требованию заказчиков комплектующих изделий и доплаты к оптовым ценам при выполнении работ по улучшению отдельных технико-экономических параметров поставляемой продукции по сравнению с действующими стандартами или техническими условиями. В производстве товаров народного потребления министерствам союзных республик было предоставлено право устанавливать оптовые и розничные цены с ограниченным сроком действия на новые опытные партии изделий при размере партии до 500 тыс. руб., а производственным объединениям и предприятиям-изготовителям – при размере партии до 100 тыс. руб.

В результате сократилось время переписки по вопросам согласования и утверждения цен, доплат и скидок с них. По данным Института экономики АН СССР, средняя продолжительность согласования и утверждения цен на опытные партии и изделия индивидуального исполнения сократилась с 79 до 63 дней. Однако предусмотренные изменения коснулись незначительной доли выпуска и в машиностроении означали лишь передачу объединениям прав, которые ранее были закреплены за министерством.

Влияние этих изменений на систему ценообразования в целом остается слабым. Например, в легкой промышленности Белорусской ССР в 1984 г. были утверждены цены на 364 первые опытные партии продукции, из них на 294 партии до 100 тыс. руб. и на 70 партий до 500 тыс. руб. Выпуск продукции, реализованной по этим ценам, составил около 0,3 % общего объема производства Минлегпрома БССР.

Было предусмотрено расширение прав предприятий в целях ускорения процедуры согласований, связанных с освоением производства новой продукции. Однако этот процесс сдерживался несогласованностью прочих элементов, в частности сроков проведения оптовых ярмарок, длительностью согласования и утверждения нормативно-технической документации.

На повышение гибкости системы розничных цен, более точное отражение в них качества продукции, регулирование потребительского спроса были направлены расширение сферы применения временных цен на изделия улучшенного качества с индексом «Н» (новинка), введение

в хозяйственную практику системы договорных цен, утверждаемых по согласованию промышленных предприятий и торговых организаций.

Специфика производства товаров народного потребления, особенно изделий легкой промышленности, состоит в том, что одинаковые по назначению и изготовленные из аналогичного сырья изделия различных предприятий существенно дифференцированы по потребительским свойствам и предъявляемому на них спросу. Это ограничивает возможности стимулировать производство отдельных видов продукции на основе установления различных нормативов рентабельности в преискурантных ценах – потребитель предъявляет спрос на конкретные изделия, выпускаемые конкретными предприятиями. Для стимулирования производства продукции с более высокими потребительскими свойствами по сравнению с рядовым ассортиментом используются временные цены, устанавливаемые на конкретную модель. Часть прибыли (15 %), получаемой от реализации продукции с индексом «Н», направляется на материальное поощрение работников, участвующих в ее производстве.

Сфера использования временных цен на продукцию с индексом «Н» в последние годы расширяется. Так, в Министерстве легкой промышленности Белорусской ССР в 1984 г. доля этой продукции в структуре выпуска возросла в 1,4 раза и составила 31,5% (по обуви – 74,4%, тканям – 50,6, швейным изделиям – 43,0 % и т. д.). В целом по Минлегпрому СССР доля товаров улучшенного качества с индексом «Н» и особо модных изделий, реализуемых по договорным ценам, составила в 1985 г. 23,8%, по Минлегпрому Белорусской ССР – 35,2, Минлегпрому Молдавской ССР – 33,0 (1984 г. – 28,9%), Минлегпрому Латвийской ССР – 38,4 (1984 г. – 36,0), Минлегпрому Литовской ССР – 32,9 (1984 г. – 32,1), Минлегпрому Армянской ССР – 35,1 (в 1984 г. – 33,4), Минлегпрому Эстонской ССР – 42,8% (в 1984 г. – 40,0%). При этом подавляющая часть данной продукции приходилась на изделия с индексом «Н».

В дополнение к временным ценам на продукцию с индексом «Н», утверждаемым в установленном порядке органами ценообразования при ограниченном участии производителей и заказчиков (торговли), с начала восьмидесятых годов в хозяйственную практику вводятся договорные цены, утверждаемые по соглашению между предприятиями промышленности и торговли на особо модную и высококачественную продукцию. По действующему положению 50 % дополнительной прибыли, получаемой от производства данных изделий, направляется в распоряжение предприятий, из них 30 % – в фонд материального поощрения. Однако сфера использования данного механизма до сих пор остается весьма ограниченной. В частности, в Министерстве легкой промышленности БССР в 1984 г. на продукцию, поставляемую по договорным ценам, приходилось около 1 % объема реализации.

Основным фактором, сдерживающим распространение договорных цен, является заинтересованность предприятий в производстве продукции с индексом «Н». К ней предъявляются менее строгие требования по новизне и качеству, чем к продукции, реализуемой по

договорным ценам. Выпуск продукции с индексом «Н» в массовом производстве позволяет получать крупные дополнительные отчисления в фонд материального поощрения, по сравнению с которыми дополнительные отчисления от реализации малых партий особо модных изделий, как правило, невелики. По данным Научно-исследовательского института ценообразования (Москва), даже норма рентабельности в ценах на продукцию, выпускаемую с индексом «Н», как правило, выше, чем в договорных ценах. Организационные трудности, связанные с применением договорных цен (например, необходимость их согласования с большим количеством оптовых баз по всей территории страны, получающих соответствующую продукцию), также ослабляют заинтересованность предприятий в использовании данной формы ценообразования.

Оценивая тенденцию к росту доли продукции, реализуемой по временным ценам, в первую очередь продукции с индексом «Н», необходимо учитывать, что рост доли этой продукции существенно опережает реальное повышение качества товаров народного потребления. Более высокая рентабельность в ценах на «новинку» становится фактором, стимулирующим предприятия к сокращению производства менее рентабельной продукции, в частности детского ассортимента. В этой связи меры по повышению гибкости розничных цен в условиях недостаточной сбалансированности экономики и действующего хозяйственного механизма должны сочетаться с жестким контролем верхних пределов доли продукции, реализуемой по временным ценам в разрезе номенклатурных групп, с отработкой мероприятий, обеспечивающих производство более дешевых, пользующихся спросом товаров народного потребления, при более активном использовании в этих целях части прибыли, полученной от реализации продукции по временным ценам, существенным расширением прав предприятий и торговых организаций по снижению цен на продукцию, спрос на которую полностью удовлетворяется и по которой имеются трудности с реализацией.

### *2.3. Перестройка системы распределения валового дохода и образования хозрасчетных фондов предприятий.*

Задачи интенсификации экономики не могут быть решены без ориентации интересов предприятий и объединений, их структурных подразделений, отдельных работников на повышение эффективности производства.

В последние годы развитие механизма стимулирования трудового вклада, эффективности производства характеризуют следующие основные тенденции:

постепенный переход от стимулирования превышения годовых планов и фактических результатов над заданиями пятилетки к стимулированию реального роста динамики показателей и

увязке средств, направляемых на оплату труда, с ростом объема производства, снижением затрат, увеличением прибыли и т. д.;

универсализация применяемых нормативов, регулирующих динамику средств, выделяемых на оплату труда и материального стимулирования, отмена их неоправданной дифференциации;

более активное подключение к механизму стимулирования эффективности основного фонда оплаты труда – фонда заработной платы, расширение самостоятельности предприятий по использованию экономии заработной платы.

Уже в девятой и десятой пятилетках предпринимались попытки увязать объем фонда заработной платы, выделяемой в распоряжение предприятия, с объемом производимой продукции и обеспечить на этой основе заинтересованность коллективов в экономии живого труда, сокращении численности занятых. Использование этого же механизма было предусмотрено инструктивными документами, разработанными во исполнение указанного выше постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г.

Реального изменения системы регулирования заработной платы в этот период не произошло. Нормативы рассчитывались исходя из индивидуальных плановых проектировок роста объема производства, численности занятых и средней заработной платы по предприятиям, многократно корректировались в течение планового периода.

Дифференциация условий хозяйствования предприятий и объединений исключала возможность применения единых объемных нормативов. На практике они отражали сложившиеся в базовом периоде соотношения объема производства и фонда заработной платы. Вместе с тем использование нормативов объема фонда заработной платы на 1 руб. продукции связывало данный фонд с объемом производства пропорциональной зависимостью (рост объема производства на 1 % сопровождался ростом фонда заработной платы на 1 %), что исключало возможность поддержания вытекающих из макроэкономических соображений пропорций роста производства и оплаты труда. Это подтвердила предпринятая в 1984 г. Минтяжмашем СССР попытка сохранить стабильность подобных нормативов.

Поэтому в других отраслях, участвовавших в эксперименте, а с 1985 г. и в Минтяжмаше СССР начала применяться система планирования фонда заработной платы на основе приростных нормативов. Соображения, лежащие в основе ее выбора, очевидны: если существует возможность оценить обоснованность сложившегося уровня оплаты труда по конкретным предприятиям, внести соответствующие уточнения с учетом различной эффективности использования трудовых ресурсов, то это можно сделать путем корректировки базового фонда заработной платы. Освобождение же нормативов от функции сохранения сложившегося уровня оплаты труда

позволяет сделать их едиными, увязать прирост фонда заработной платы с приростом объема производства в соотношении, обеспечивающем приемлемую динамику данных показателей.

В целом опыт выявил существенные преимущества новой системы регулирования фонда заработной платы. Главное – впервые удалось добиться стабильности нормативов. Как показывают результаты проводившихся обследований, эти нормативы для предприятий, участвовавших в эксперименте в 1984–1985 гг., как правило, не изменялись. В определенной мере удалось преодолеть сложившуюся традицию «торга» предприятий с отраслевыми органами за право привлечения дополнительной численности и увеличению фонда заработной платы.

Нормативный механизм обеспечивает существенные стимулы к сокращению численности занятых. Для предприятий, имевших стабильную численность занятых и норматив прироста фонда заработной платы в размере 0,35 (предприятия Минэлек-тротехпрома СССР в 1984–1985 гг.), увеличение средней заработной платы на 1 % требовало роста объема производства на 2,9 %. В то же время при стабильном объеме производства сокращение численности на 1 % обеспечивало увеличение средней заработной платы также на 1 %.

Ограничение тенденции к неоправданному увеличению численности по общей оценке практических работников, участвовавших в эксперименте, является одним из его позитивных результатов. В 1985 г. фактический прирост численности работников, участвовавших в эксперименте, в машиностроительных министерствах составил 0,3 % по сравнению с 0,5 % по плану, в республиканских министерствах легкой промышленности – соответственно 0,3 и 0,9 %, в министерствах пищевой промышленности численность участников эксперимента сократилась на 0,9%, тогда как по плану должна была остаться неизменной. Прирост численности снизился в 1985 г. в Минэнергомаше СССР с 0,7 % в среднем за 1981–1984 гг. до 0,4 %, в Минхиммаше СССР – с 0,2 до 0,1 %, в Минстанкопроме СССР – с 0,8 до 0,1 % и т. д.

Стимулы к улучшению использования живого труда дают существенный эффект, если они не ограничиваются уровнем предприятия в целом, доводятся до его структурных подразделений, отдельных работников. Как показали результаты обследования, проведенного Центральным экономико-математическим институтом АН СССР, применение нормативного механизма регулирования заработной платы на уровне цехов позволяет существенно изменить отношение этих подразделений к вопросу привлечения дополнительной численности, а также способствует совершенствованию системы оплаты труда и т. д.

Развитие нормативных методов планирования заработной платы создает предпосылки для расширения прав предприятий в организации индивидуальной заработной платы работающих, использования экономии фонда заработной платы для установления доплат высококвалифицированным рабочим за профессиональное мастерство, окладов взамен тарифных ставок рабочим, занятым на особо важных работах, надбавок к окладам инженерно-техническим работникам и служащим и т. д. Эти меры позволяют повысить гибкость применяемых форм

оплаты труда, их стимулирующее значение, устранить диспропорции в уровне заработной платы отдельных категорий персонала.

В Минэлектротехпроме СССР общая сумма доплат и надбавок за счет экономии заработной платы увеличилась в 1984 г. в 2 раза по сравнению с 1983 г., а в первом полугодии 1985 г. – еще в 1,6 раза. В целом по предприятиям промышленности, участвовавшим в эксперименте, доля работников, получавших доплаты и надбавки, за первое полугодие 1985 г. составила 10,3% (в 1984 г. по той же группе отраслей – 7,4%). На отдельных предприятиях отрабатываются эффективные системы распределения надбавок и контроля за обоснованностью их уровня.

Практика использования системы нормативного планирования заработной платы на основе приростных нормативов позволила выявить конкретные проблемы, связанные с ее применением, потребовала внесения уточнений в отдельные элементы этого механизма.

Существенное влияние на уровень и динамику заработной платы оказывает обоснованность определения базового фонда. Первоначально был применен метод его формирования, создававший неоправданно льготные условия для предприятий, участвовавших в эксперименте. Из фактически начисленной заработной платы за год, предшествующий планируемому, не исключались непроизводительные расходы заработной платы, связанные с доплатами сельщикам за отклонения от нормальных условий работы, за работу в сверхурочное время, с оплатой целодневных и внутрисменных простоев. В то же время фактически начисленная заработная плата за предшествующий год увеличивалась на сумму неиспользованной на конец года относительной экономии по фонду заработной платы (включая ее часть, направляемую на увеличение фонда материального поощрения).

Экономия фонда заработной платы в базовом году играет существенную роль в приросте планового фонда, в ряде случаев ее учет в полном объеме создает предпосылки для превышения роста средней заработной платы над ростом производительности труда. Например, по данным НИИ труда, в приросте планового фонда заработной платы на 1985 г. по Минлегпрому Эстонской ССР ее доля составила 60,7%, по Минлегпрому РСФСР – 47,6 % и т. д.

Значительное влияние на динамику оплаты труда оказывает и размер непроизводительных выплат, включаемых в базовый фонд заработной платы. Так, на отдельных предприятиях они превышают размеры прироста фонда заработной платы, определяемого приростом объема производства. В этой связи с 1986 г. система расчета базового фонда заработной платы стала более жесткой. Из нее вычитается не менее 50 % сумм, расходуемых на доплаты за отклонения от нормальных условий работы, вся сумма доплат за работу в сверхурочное время и оплата простоев. Относительная экономия фонда заработной платы уменьшается на сумму средств, перечисляемых в конце года в фонд материального поощрения.

Вместе с тем проблему повышения обоснованности расчета базового фонда заработной платы нельзя считать решенной. Пока не удалось четко отработать систему учета уровня организации и нормирования труда. Между тем уровень нормирования существенно дифференцирован по отраслям и предприятиям. На многих предприятиях нормы явно занижены, что ведет к неоправданному увеличению базового фонда при переходе к нормативным методам планирования.

Серьезные недостатки имеет показатель нормативно-чистой продукции, с которым в большинстве отраслей увязана динамика заработной платы. Его искусственный характер, отрыв от реального оборота средств предприятий создают широкие возможности для завышения объема производства, подрывают эффективность контроля за соотношением средней заработной платы и производительности труда.

Ориентация на универсальные нормативы – одно из важнейших условий обеспечения их стимулирующего воздействия. Однако этот принцип не означает целесообразности использования единой системы увязки заработной платы с результатами производства во всех отраслях и на всех предприятиях. Нормативная увязка фонда заработной платы с объемом производства может быть неприемлемой для хозяйственных звеньев с резко колеблющимися масштабами производства и численностью занятых, здесь, вероятно, эффективнее механизм нормативной связи средней заработной платы с ростом производительности труда. В отраслях со снижающимся объемом производства вследствие действия объективных факторов в целях стимулирования экономии живого труда может применяться фиксированный на ряд лет фонд заработной платы.

Использование нормативного метода планирования заработной платы в зависимости от роста производства нормативно-чистой продукции создает определенные стимулы к повышению объема производства, но не связано с экономией материальных ресурсов, повышением качества продукции, выполнением обязательств по поставкам. Для решения этих задач в ходе экономического эксперимента, как и в предыдущий период, использовался механизм образования фондов экономического стимулирования, и в первую очередь фонда материального поощрения.

Новым в системе образования фонда материального поощрения в рамках эксперимента по сравнению с системой, действовавшей в одиннадцатой пятилетке, стала его увязка с реальной динамикой фондообразующих показателей, а не с отклонением от пятилетнего (годового) плана, как предусматривалось ранее. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции приводило к росту фонда материального поощрения на 5 % вне зависимости от его соотношения с плановыми показателями.

В отраслях, производящих товары народного потребления, основным фондообразующим показателем стал прирост прибыли. Наряду с основными, как и прежде, использовалась целая система фондокорректирующих показателей и дополнительных каналов отчисления средств в фонд материального поощрения. Отчисления в данный фонд увеличивались (сокращались) в

зависимости от реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам, роста выпуска товаров народного потребления на 1 руб. фонда заработной платы, динамики реализации продукции с поощрительными надбавками и со Знаком качества, товаров народного потребления с индексом «Н», возврата торговлей некачественной продукции и т. д.

Таким образом, остались основные недостатки действовавшей ранее системы фондообразования: многокритериальность, отрыв от реального источника поощрительных средств – прибыли. В результате предприятия и объединения получили возможность высокими темпами наращивать фонд материального поощрения вне увязки его с динамикой прибыли.

В частности, в Минпищепроме УССР прирост фонда материального поощрения на 26 % в 1984 г. по сравнению с 1983 г. сочетался с ростом прибыли лишь на 5 %. За девять месяцев 1985 г. фонд материального поощрения вырос на 8%, а прибыль сократилась на 1 %. По данным Научно-исследовательского финансового института, почти на каждом втором машиностроительном предприятии рост фонда материального поощрения опережал рост прибыли. На многих предприятиях это превышение было весьма значительным. Так, на Таллинском машиностроительном заводе имени И. Лауристана за девять месяцев 1985 г. темп роста фонда материального поощрения превысил темп роста прибыли на 40,2 %, на ярославском заводе «Ярполимермаш» при невыполнении плана прибыли фонд материального поощрения возрос на 61,9%. Многие предприятия быстрыми темпами наращивали фонд материального поощрения за счет сокращения отчислений в бюджет.

Определяющее влияние на динамику фонда материального поощрения оказывало не изменение затрат (прибыли), а отчисления от поощрительных надбавок к ценам и в меньшей мере выполнение обязательств по поставкам. В первом полугодии 1985 г. в ПО «Уралмаш» отчисления от надбавок к ценам составили 56 % объема фонда материального поощрения, в то время как сокращение отчислений вследствие невыполнения обязательств по поставкам составило – 2,8%, отчисления за снижение предельных затрат на 1 руб. товарной продукции + 0,2 %. В ПО «Новокраматорский машиностроительный завод» указанные отчисления составляли соответственно 36,9 %: – 2,3% и + 0,1 %.

Рост ресурсов, аккумулированных в фонде материального поощрения, привел к значительному ускорению роста оплаты труда, сближению темпов роста средней заработной платы с темпами повышения производительности. При этом возможности наращивания уровня оплаты труда, определяемые нормативным механизмом формирования фонда заработной платы и действовавшим механизмом образования фонда материального поощрения, были реализованы не полностью. Прирост средней заработной платы сдерживался требованием опережающего роста производительности труда, а с 1985 г. – требованием соблюдения нормативного соотношения роста средней заработной платы и роста производительности труда. Быстрый слабосвязанный с конечными результатами производства рост ресурсов, которые предприятия могли расходовать на

цели оплаты труда и материального стимулирования, не позволял отказаться от использования данных регуляторов. Однако это приводило к рассогласованию динамики ресурсов и возможностей их использования и соответственно к росту переходящих остатков фонда материального поощрения и экономии по фонду заработной платы. Значительная часть предприятий получила возможность в течение длительного времени финансировать прирост оплаты труда за счет этих источников. В результате резко снижалось стимулирующее воздействие всей системы фондообразования.

Оценивая тенденции изменения системы стимулирования эффективности производства в последние годы, необходимо учитывать комплекс факторов, объективно сдерживающих возможности ее развития в рамках действующего хозяйственного механизма.

Материальное стимулирование – это весьма чувствительная в социальном отношении компонента хозяйственного механизма. Установки по вопросам приемлемого уровня оплаты труда за соответствующую работу, пределов допустимой дифференциации в целом и в рамках однородных профессионально-квалификационных групп складываются и изменяются в процессе общественного развития. Они могут сознательно формироваться, но на каждый данный момент с ними необходимо считаться как с объективным фактом. Недоучет вытекающих из этих установок ограничений, форсирование роста дифференциации в оплате труда, который действительно необходим в настоящее время, сверх общественно приемлемых пределов могут привести к снижению качества труда и трудовой дисциплины по тем группам занятых (профессионально-квалификационным группам, группам работников предприятий, оказавшихся в неблагоприятных условиях, и т. д.), оплата труда которых окажется ниже приемлемого уровня.

В настоящее время предлагается провести ряд мероприятий в области совершенствования организации заработной платы и введения новых тарифных ставок и должностных окладов работников производственных отраслей народного хозяйства. Предусматриваемые меры – составная часть работы по внедрению нового хозяйственного механизма. Отныне повышение зарплаты будет происходить в прямой зависимости от улучшения хозяйственной деятельности трудовых коллективов за счет заработанных средств.

Точность отражения в пропорциях оплаты труда общественной значимости отдельных его видов, количества и качества труда конкретных работников и их групп в значительной мере влияет на возможности более активного использования мотивационных механизмов. В рамках действующей системы управления экономикой увязка оплаты труда коллективов с конечными результатами хозяйственной деятельности предприятий, необходимая для обеспечения их заинтересованности в экономии ресурсов, осложняется тесной связью этих результатов с внешними факторами, в значительной мере не зависящими от количества и качества труда, эффективности производства.

Эти внешние факторы не сводятся к дифференциации объективных условий хозяйствования, последствия которой могут быть в определенной степени ограничены системой платежей за ресурсы. Директивная регламентация производственной программы и системы хозяйственных взаимосвязей обуславливает зависимость результатов хозяйственной деятельности от рентабельности плановой номенклатуры выпуска, надежности поставщиков, к которым в плановом порядке прикреплены предприятия. Цены в недостаточной степени отражают реальный уровень эффективности выпускаемой продукции; их использование для определения конечных результатов производства искажает результаты труда коллективов.

Общее превышение спроса над предложением, несбалансированность экономики в полной мере проявляются в сфере перераспределения рабочей силы. Перестраивая систему материального стимулирования, необходимо учитывать, что усиление связи оплаты труда с результатами производства может привести к росту текучести кадров, их перераспределению в пользу отраслей и предприятий, имеющих возможность быстро наращивать уровень заработной платы.

Увязка средств, предназначенных для развития производства, обеспечения нормального хода воспроизводственного процесса, с результатами производства (прибыль) – важнейшее направление совершенствования механизма стимулирования эффективности. Только на этой основе можно расширить хозяйственную самостоятельность и повысить ответственность предприятий в финансовой сфере, отказаться от мелочной регламентации расходов предприятий. Усилия, направленные на решение этой задачи, предпринимаются уже в течение значительного времени. В 70-е годы проходила экспериментальную проверку система нормативного распределения прибыли на уровне министерств. В соответствии с указанным выше постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. сферу ее использования намечалось расширить. Практика показала, что применение нормативных принципов распределения прибыли на уровне отрасли оказывает весьма ограниченное влияние на систему интересов предприятий, организацию хозрасчетных отношений. Более того, оно часто усиливало потребности в корректировке финансовых планов предприятий.

В рамках широкомасштабного эксперимента в принципы организации нормативного механизма распределения прибыли были внесены некоторые частные изменения, а их действие распространено на уровень предприятий. Существенного стимулирующего влияния эти меры не оказали. Сами нормативы устанавливались индивидуально для каждого предприятия после утверждения годового плана по прибыли и определялись исходя из оценки плановых финансовых ресурсов и потребностей.

Плата за фонды, введенная в хозяйственную практику в 60-х годах с целью обеспечить универсальные требования к эффективности использования ресурсов, несмотря на ее формальное

подключение к системе нормативного распределения прибыли<sup>4</sup>, не полностью выполняет свои функции. Значительная часть предприятий и объединений освобождена от нее. В 1985 г. ни одно предприятие Минэнергомаша СССР не вносило плату за фонды. В остальных машиностроительных министерствах, участвовавших в эксперименте, от этого платежа было освобождено от 6,1 до 46,2 % предприятий.

Освобождение от платы за фонды и дифференциация платежей в бюджет не позволяют использовать эти нормативы для стимулирования принятия напряженных планов и ограничения спроса на ресурсы. В частности, в 1985 г. из предприятий Минхиммаша СССР только 68,5 % вносили плату за фонды и производили отчисления в бюджет по нормативам, 8,9 % предприятий вносили только плату за фонды, 11,3% предприятий не вносили в бюджет никаких отчислений. Предприятиям, вносившим платежи в бюджет по нормативам, они были установлены в размере до 5 % – 5,4 %, от 5 до 10 %, – 11,5, от 10 до 20 % – 20, от 20 до 30 % – 18,5, свыше 30 % – 45,6 % предприятий.

Зависимость нормативов от конкретных плановых потребностей предприятий не позволяет поддерживать их стабильность, заставляет вносить в них корректировки уже в течение планового периода. Например, Чебоксарскому заводу кабельных изделий норматив отчисления прибыли в бюджет в 1985 г. корректировался 4 раза, серпуховскому заводу «Конденсатор» – 5 раз.

Финансовые резервные фонды предприятий, образование которых должно было, с одной стороны, создать дополнительные возможности использования прибыли, оставленной в распоряжении предприятий, не подлежащей перечислению в другие фонды целевого назначения, с другой – обеспечить большую устойчивость их финансового положения, были образованы в незначительных размерах.

Например, в Минэлектротехпроме СССР в 1985 г. только одно предприятие образовало финансовый резерв в размере 178 тыс. руб. за счет прибыли, оставляемой в его распоряжении. В Минхиммаше СССР, по данным за девять месяцев 1985 г, отчисления в финансовый резерв произвели лишь 3,6 % предприятий. В Минстанкопроме СССР за этот же период финансовый резерв был образован в размере 0,2 % к нормативу собственных оборотных средств.

Традиционная для действующей модели хозяйственного механизма концентрация ресурсов, выделяемых на развитие, на экстенсивное расширение производственного потенциала, создание новых крупных производственных объектов, и ограничение средств, направляемых на совершенствование производственного процесса действующих предприятий, техническое перевооружение, в настоящее время противоречат объективным потребностям народного хозяйства, четко сформулированным на XXVII съезде КПСС, задачам структурной и инвестиционной политики. Существенное расширение работ по техническому перевооружению,

---

<sup>4</sup> В рамках эксперимента нормативы распределения стали устанавливаться в процентах к расчетной прибыли, а не к балансовой, как ранее.

необходимость резкого ускорения выбытия устаревшего оборудования и его замены новым, прогрессивным объективно требуют расширения прав предприятий в области развития производства, реального подключения инвестиционной сферы к системе хозрасчетных отношений. Предпринятые в ходе экономического эксперимента меры по восстановлению хозрасчетного статуса фондов развития производства, формируемых на предприятиях и в объединениях, увеличению их объема, расширению прав предприятий по их использованию, созданию возможностей привлечения к финансированию технического перевооружения отчислений на капитальный ремонт, инвестиционного кредита, улучшению материально-технического обеспечения нецентрализованных капиталовложений были направлены на решение данной задачи.

Фонд развития производства (ФРП) в Минтяжмаше СССР в 1984 г. увеличился по сравнению с 1983 г. на 14,5%, а за девять месяцев 1985 г. еще на 2,3 %. В Минэлектротехпроме СССР размер ФРП возрос в 1984 г. на 5,7 %. а за девять месяцев 1985 г. – еще на 23,8 %. Общий размер ФРП, образуемого за счет источников финансирования, составил в союзных министерствах в процентах к сумме амортизационных отчислений, предназначенных для полного восстановления основных фондов, по плану на 1985 г.: в Минприборе – 90,0 %, в Минхиммаше – 86,3, в Минстанкопроме – 70,9, в Минэлектротехпроме – 69, в Минтяжмаше – 59,2, в Минсельхозмаше – 42,6 и в Минэнергомаше – 38,4.

Существенный дальнейший рост размеров фондов развития производства и их доли в объеме капитальных вложений намечен в двенадцатой пятилетке.

На начальном этапе экономического эксперимента действовал порядок, при котором объем фонда развития устанавливался исходя из его размеров в базовом периоде, скорректированных на прирост прибыли и амортизации на реновацию основных фондов. В него также направлялась выручка от реализации выбывшего имущества. В результате на образование ФРП неоправданно большое влияние оказывали пропорции его формирования, сложившиеся в базовом периоде. Связь ФРП не с объемом прибыли, а с ее приростом ставила в неблагоприятные условия предприятия, имевшие высокий уровень рентабельности. Применительно к формированию средств, направляемых на оплату труда, использование приростного принципа регулирования обусловливается невозможностью существенного снижения сложившегося уровня заработной платы. В регулировании средств, направляемых на развитие производства, применение приростного принципа необоснованно.

Действовавший механизм приводил к существенным колебаниям в объемах и источниках формирования ФРП по отраслям промышленности. Так, по плану на 1986 г. доля отчислений от амортизации на реновацию в структуре фонда колебалась от 93,3 % в Минэнергомаше СССР, 67,0 % в Минтехмаше СССР до 20,1 % в Минприборе СССР и 39,8% в Минстанкопроме СССР.

С 1986 г. в систему формирования ФРП были внесены изменения. В двенадцатой пятилетке нормативы устанавливаются в процентах к общей сумме амортизации и прибыли. При этом нормативы отчислений от прибыли предполагается сохранять стабильными, нормативы отчислений от амортизации должны возрастать по годам пятилетки, а их различия по отраслям – сокращаться. Норматив отчислений на реновацию в ФРП к концу пятилетки по большой группе машиностроительных министерств предполагается довести до 60 %.

Использование фондов развития производства позволило многим предприятиям осуществлять некапиталоемкие, эффективные мероприятия, дающие быструю отдачу, устранять узкие места в производстве. Выполнение планов по освоению лимитов нецентрализованных капиталовложений было выше, чем по централизованным (соответственно 92 и 89 %).

Серьезной проблемой остаются отсутствие четкого разграничения функций фондов развития производства и централизованных капиталовложений, широкое использование централизованных капиталовложений на цели, дублирующие те, которые должны обеспечиваться за счет собственных средств предприятий. Так, в 1984 г. 51,5 %, а в 1985 г. 26 % общего числа предприятий Минтяжмаша СССР, осуществляющих техническое перевооружение, привлекали для его проведения наряду с фондом развития централизованные капиталовложения. По Минэлектротехпрому СССР за те же годы централизованные капиталовложения на техническое перевооружение привлекали соответственно 60 и 40,6 % предприятий. Негативным является не сам факт привлечения централизованных ресурсов для технического перевооружения, а отрыв механизма их распределения от хозрасчетных отношений, их безвозмездность.

Централизованные капиталовложения в техническое перевооружение часто выполняют функцию амортизатора, сглаживают влияние результатов хозяйственной деятельности на процесс воспроизводства, позволяют компенсировать недостаток собственных ресурсов привлечением безвозмездных источников. Вместе с тем органы отраслевого управления изыскивают возможности направления части средств фондов развития на покрытие централизованных капиталовложений, определяют направления использования средств предприятий.

Роль инвестиционного кредита в обеспечении потребностей предприятий в дополнительных ресурсах на нужды технического перевооружения на возвратной основе остается ограниченной. Так, в 1985 г. доля инвестиционного кредита в капиталовложениях на техническое перевооружение по министерствам, участвовавшим в эксперименте, составляла от 7 до 20 %.

В одиннадцатой пятилетке не удалось обеспечить значительного улучшения ресурсного обеспечения работ, осуществляемых за счет фонда развития производства. Работы по техническому перевооружению в условиях эксперимента должны были, как правило, выполняться хозяйственным способом. Между тем, по данным Института экономики Уральского научного центра АН СССР, в Свердловской области для обеспечения работ, выполняемых хозяйственным

способом, в 1985 г. фонды на металлопрокат выделялись в размере 40 % общей потребности, на кирпич – 9 %, на сборный железобетон фонды не выделялись.

Не в полной мере обеспечивается и потребность предприятий в оборудовании, приобретение которого финансируется за счет фонда развития. Например, в 1985 г. не были приняты заявки Ждановского завода тяжелого машиностроения имени 50-летия Великой Октябрьской социалистической революции на оборудование в размере 15 % плановой поставки. Калининскому вагоностроительному заводу из заявленного на 1985 г. оборудования, необходимого для замены устаревшего, фонды выделялись на 16 % потребности.

Проблема надежного материально-технического обеспечения мероприятий, финансируемых за счет фонда развития, имеет принципиальное значение, так как предприятия в противном случае будут вынуждены (как это было ранее) тратить накопленные финансовые средства на те мероприятия, которые они смогут обеспечить материальными ресурсами, вне зависимости от их реальной эффективности, вне связи с программой технической реконструкции. Между тем разрозненные, некомплексные мероприятия по установке отдельных видов современного оборудования резко ограничивают возможность использования его потенциала, нередко ведут к снижению совокупной эффективности производства на предприятиях.

В двенадцатой пятилетке намечены дополнительные меры, направленные на улучшение материально-технического снабжения нецентрализованных капиталовложений, предусмотрен переход к гарантированному обеспечению ресурсами капиталовложений, финансируемых за счет фонда развития, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, инвестиционного кредита и т. д.

Дефицит инвестиционных ресурсов непосредственно отражает отсутствие эффективного контроля за совокупным спросом в экономике. Планы их распределения составляются с большим напряжением. Решения о распределении ресурсов на народнохозяйственном уровне принимаются в первую очередь исходя из балансовых соображений, необходимости обеспечения планового прироста мощностей, расшивки узких мест. Капиталовложения, осуществляемые за счет фондов развития производства, прямо не связаны с текущими задачами макроэкономического регулирования, необходимостью обеспечения прироста производства дефицитных видов продукции и вместе с тем являются источником нерегулируемого спроса на инвестиционные ресурсы, а после их создания – и на ресурсы текущего производственного потребления.

Еще один существенный аспект, в котором расширение прав предприятий в инвестиционной деятельности противоречит действующему хозяйственному механизму, – неизбежная в существующих условиях ориентация предприятий в первую очередь на текущие результаты работы, с которыми связаны оценка деятельности и экономическое стимулирование, недостаточное внимание к среднесрочным и долгосрочным последствиям принимаемых решений.

Предприятия нередко концентрируют инвестиционные ресурсы на частных инновациях, мероприятиях, непосредственно способствующих выполнению годового плана, а не решению перспективных задач комплексной реконструкции. В результате рост средств, направляемых на техническое перевооружение, сопровождается лишь незначительным ускорением выведения из производственного процесса изношенных и устаревших фондов, коэффициент выбытия существенно отстает от коэффициента обновления (например, в 1985 г. в Минтяжмаше СССР – соответственно 1,5 и 6,2%, в Минэлектротехпроме СССР – 1,7 и 8%). Большинство обследованных Институтом экономики АН СССР предприятий Минтяжмаша СССР не имеют планов реконструкции и технического перевооружения производства, ориентированных на ресурсы своих фондов развития, и не разрабатывают их. Имеющиеся же планы комплексного перевооружения нередко представляют собой набор отдельных мероприятий без расчета конечных народнохозяйственных результатов.

Опыт, накопленный в последние годы, подтверждает сделанный на XXVII съезде КПСС вывод о том, что «перевод на интенсивный путь такого огромного хозяйства, как наше, – дело непростое, требующее немалых усилий, времени и высочайшей ответственности. Но, начав преобразования, нельзя ограничиваться половинчатыми мерами. Надо действовать последовательно и энергично, не останавливаясь перед самыми смелыми шагами»<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. С. 23.