

О. К. БОЧАРОВ

МАТЕРИАЛЬНОЕ
СТИМУЛИРОВАНИЕ
ВЫПОЛНЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ДОГОВОРОВ

О. К. БОЧАРОВ

**МАТЕРИАЛЬНОЕ
СТИМУЛИРОВАНИЕ
ВЫПОЛНЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ДОГОВОРОВ**

МОСКВА «ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА» 1981

67 99(2)32
Б 72

Бочаров О. К.

Б 72 Материальное стимулирование выполнения хозяйственных договоров. — М.: Финансы и статистика, 1981. — 32 с.

В обл 10 коп.

Рассматриваются вопросы, связанные с усилением заинтересованности объединений предприятий в выполнении заданий и обязательств по поставкам продукции. Излагается методика исчисления фондов поощрения в зависимости от выполнения договорных обязательств.

Для работников финансовых и плановых органов, экономистов объединений и предприятий.

Б 10806—028
010(01)—81 24—81 (Ф) 0604020104

67 99(2)32

© Издательство «Финансы и статистика», 1981.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях социализма производство призвано постоянно и наиболее полно удовлетворять потребности народного хозяйства и населения. Это важнейшее положение закреплено в Конституции СССР. Непрерывность и ритмичность производства могут быть обеспечены во всех звеньях только при безупречном соблюдении каждым предприятием договорных обязательств.

До последнего времени деятельность производственных объединений (предприятий) оценивалась в основном по выполнению планов реализованной продукции, прибыли. Теперь одним из главных критериев оценки становится выполнение плана в полном ассортименте продукции с соблюдением сроков и требований, установленных в хозяйственных договорах. Именно поэтому в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» предусматривается повышение роли хозяйственного договора как средства формирования планов производства, позволяющего ориентировать объединения (предприятия) на достижение высоких конечных результатов хозяйственной деятельности.

Выполнение объединением (предприятием) принятых обязательств по поставкам продукции в установленные сроки, нужном ассортименте и необходимом количестве является важным условием эффективной работы предприятий смежных отраслей и удовлетворения спроса на товары народного потребления. Оно способствует воспитанию нетерпимого отношения к любым нарушениям плановой и договорной дисциплины и расши-

рению творческой инициативы трудящихся в решении поставленных партией задач по экономическому и социальному развитию страны.

В «Основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1981—1985 годы и на период до 1990 года» подчеркивается необходимость совершенствовать формы хозрасчетных отношений и взаимной экономической заинтересованности и ответственности за выполнение плановых заданий и договорных обязательств между поставщиками и потребителями, а также заказчиками и подрядчиками.

1. ДОГОВОРНАЯ ДИСЦИПЛИНА В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЯХ (ПРЕДПРИЯТИЯХ)

На XXV съезде КПСС отмечалось, что управленческая и прежде всего плановая деятельность должны быть нацелены на конечные народнохозяйственные результаты «Такой подход, — отмечал Л. И. Брежнев, — становится особенно актуальным по мере роста и усложнения экономики, когда эти конечные результаты все больше зависят от множества промежуточных звеньев, от сложной системы внутриотраслевых и межотраслевых связей»¹. Необходимость выбора наиболее эффективных путей достижения высоких народнохозяйственных результатов подчеркивалась и в решениях XXVI съезда КПСС.

Одним из важных показателей, характеризующих конечные результаты производства, является выполнение обязательств перед потребителями в полном объеме статей, предусмотренных хозяйственными договорами. Хозяйственный договор — это основной документ, определяющий права и обязанности сторон по поставке всех видов продукции, распределяемой как в плановом, так и внеплановом порядке².

Каждая из сторон при заключении и исполнении договоров должна соблюдать хозрасчетные интересы другой стороны, выполнять свои обязанности наиболее экономичным для социалистического народного хозяйства образом и оказывать другой стороне всевозможное содействие в исполнении ею своих обязанностей. Хозрасчетные отношения между поставщиками и потреби-

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., Политиздат, 1976, с. 59.

² Поставка продукции без заключения договоров осуществляется лишь в случаях, установленных Советом Министров СССР или Советом Министров союзной республики.

телями регулируются Положением о поставках продукции производственно-технического назначения, Положением о поставках товаров народного потребления, Особыми условиями поставки отдельных видов продукции и другими нормативными актами.

Договоры поставки продукции, распределяемой в плановом порядке, заключаются на основании нарядов (или заменяющих их документов), выданных в установленном порядке, или планов поставок отдельных видов продукции; заказов, представляемых покупателями в соответствии с планами прикрепления покупателей к поставщикам и годовыми заданиями по производству продукции, предусмотренными в перспективных планах развития народного хозяйства.

В хозяйственном договоре указываются: наименование, количество и в необходимых случаях развернутый ассортимент (номенклатура) подлежащей поставке продукции по маркам, видам, профилям и т. д.; качество, а в необходимых случаях комплектность и сортность продукции; общий срок действия договора и сроки (периоды) поставки; цена на продукцию и общая сумма договора; порядок расчетов; платежные и почтовые реквизиты покупателя, а также отгрузочные реквизиты покупателя, если он является получателем продукции; другие условия

Если на подлежащую поставке продукцию стороны согласовывают спецификацию, то она является неотъемлемой частью договора.

В тех случаях, когда в договоре не оговорены важнейшие условия (такие, как наименование, количество и качество продукции, сроки поставки, цена на продукцию), он считается незаключенным

Экономической реформой, проводимой в соответствии с решениями сентябрьского (1965 г) Пленума ЦК КПСС, в качестве одного из показателей, стимулирующих выполнение обязательств перед потребителями, предусматривалось выполнение плана производства важнейших видов продукции. При нарушении выпускаемой плановой номенклатуры происходило снижение поощрительных фондов в зависимости от степени невыполнения (считая нарастающим итогом с начала года) установленного вышестоящей организацией плана производства важнейших видов продукции.

Рассмотрим расчет снижения фонда материального поощрения при невыполнении плана производства важнейших видов продукции¹.

(тыс. руб.)

Показатели	I квартал	Полугодие	Девять месяцев	Год
Фонд материального поощрения по плану	100	200	300	400
Размер (норма) снижения фонда за каждый процент невыполнения плана производства важнейших видов продукции ² (в % к сумме фонда материального поощрения соответствующего периода)	2	2	2	2
Выполнение плана производства важнейших видов продукции, %	96	100	98	100
Снижение отчислений из-за невыполнения плана производства важнейших видов продукции за отчетный период	$\frac{8}{(100 \times 4 \times 2)}$ 100	—	$\frac{12}{(300 \times 2 \times 2)}$ 100	—
в текущем году, включая удержания за отчетный период	8	8	20 (8 + 12)	20

Как видно из примера, предприятие не выполнило план производства важнейших видов продукции в I и III кварталах, в результате чего отчисления в фонд материального поощрения были уменьшены соответственно

¹ В настоящее время указанный порядок применяется на предприятиях, производящих продукцию специального назначения, изделия художественных промыслов, игрушки, елочные украшения, сувениры, ремонтные работы

² Размеры уменьшения отчислений в фонд материального поощрения при невыполнении плана производства важнейших видов продукции устанавливаются министерствами и ведомствами по согласованию с ЦК профсоюзов или республиканскими советами профсоюзов.

на 8 и 12 тыс. руб. Следует сказать, что при полном выполнении в течение последующих кварталов допущенного в предыдущем периоде невыполнения плана производства важнейших видов продукции (при одновременном выполнении планов по реализации продукции или прибыли) в фонд материального поощрения с разрешения вышестоящей организации может отчисляться до 50 % суммы, на которую он был уменьшен в связи с невыполнением плана по этому показателю. В приведенном примере в связи с выполнением заданий по выпуску важнейших видов продукции во II и IV кварталах отчисления в фонд материального поощрения были восстановлены (с разрешения вышестоящей организации) в размере 50 % сниженной суммы за I и III кварталы, т. е. в сумме 10 тыс. руб. (4+6).

Однако выполнение указанного показателя лишь косвенно влияло на соблюдение обязательств перед потребителями. Он практически не увязывался с уровнем премирования, а снижение фондов поощрения было слишком незначительным.

Недостаток этого показателя состоял еще и в том, что его выполнение не означало обеспечения потребностей и интересов конкретных потребителей. Нередко в целях выполнения плана по основному оценочному и фондообразующему показателю — общему объему реализации продукции предприятия поставляли продукцию в первую очередь платежеспособным потребителям. Тем самым при выполнении плана по номенклатуре продукции нарушались другие договорные обязательства.

В десятой пятилетке в практику хозяйствования был внедрен ряд мероприятий, направленных на повышение роли экономических стимулов в деле улучшения планово-договорной дисциплины. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 12 июля 1979 г. о совершенствовании хозяйственного механизма в 1980 г. в основном завершен перевод производственных объединений (предприятий) на прямые длительные хозяйственные связи, при которых долгосрочные хозяйственные договоры заключаются, как правило, на пять лет. В них определяются главные условия взаимоотношений поставщиков и потребителей с последующей ежегодной их корректировкой. Такой порядок соответствует превращению пятилетнего плана в основ-

ную форму планирования хозяйственной деятельности. Осуществляется также дальнейшее расширение гарантированного комплексного снабжения производственных объединений (предприятий) и централизованной доставки продукции потребителям с баз снабженческо-сбытовых организаций.

Развиваются договорные отношения и между организациями среднего звена. В последние годы они осуществляются путем заключения договоров между управлениями промышленных объединений ряда отраслей промышленности и соответствующими снабженческо-сбытовыми организациями. Новым шагом в этом направлении является заключение пятилетних договорных соглашений между главными управлениями Министерства торговли СССР (оптовыми организациями министерств торговли союзных республик) и республиканскими промышленными объединениями (главными управлениями промышленных министерств). На базе этих соглашений производственные объединения (предприятия) должны заключать годовые договоры, в которых с учетом спроса населения конкретизируются объем, ассортимент и условия поставок соответствующих товаров.

Новым является и предусмотренное в указанном постановлении использование хозяйственного договора для реализации функций головных промышленных министерств по обеспечению народного хозяйства и населения соответствующей продукцией. Головные и промышленные министерства, производящие товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, выступают на оптовых ярмарках в качестве генеральных поставщиков соответствующих товаров, выпускаемых всеми объединениями (предприятиями), независимо от ведомственной подчиненности. Разумеется, это требует разработки правового механизма хозяйственных отношений головных министерств с другими министерствами, ведущими предприятиями и организациями той же отрасли. Думается, что в будущем следовало бы вовлечь в хозяйственно-договорные отношения и другие промышленные министерства, учитывая развитие хозяйственных начал в их деятельности.

Объективной основой дальнейшего улучшения хозяйственно-договорных отношений является разработка для каждого производственного объединения (предприятия)

перечня подлежащей изготовлению и поставке продукции, в соответствии с которым заключаются договоры с потребителями и снабженческо-сбытовыми организациями на поставку нужной им продукции. Такой номенклатурный перечень, с одной стороны, ограждает интересы объединений (предприятий), которые обязаны заключать договоры только на поставку продукции, соответствующей их производственному профилю, а с другой — дает возможность потребителям требовать заключения договоров на поставку нужной им и включенной в перечень продукции, даже если ее изготовление невыгодно для поставщика. Конкретные условия договора согласовываются между поставщиком и заказчиком.

По большинству видов продукции составляются планы распределения ее по фондодержателям (министерствам, ведомствам и т. п.), на основе которых предприятия-потребители прикрепляются к поставщикам. Последним выдаются наряды (заказы-наряды) на поставку продукции. На основе этих документов предприятия должны составлять планы или планы-графики поставок, в которых на каждый месяц (а по некоторым видам продукции по декадам и пятидневкам) определяется объем и ассортимент продукции, подлежащей поставке, с учетом требований заказчиков, соблюдения транспортных норм, условий платежей и т. д.

Соблюдение договорной дисциплины имеет большое значение, так как невыполнение принятых обязательств по поставкам продукции одними предприятиями влечет за собой «по цепочке» срывы выполнения плановых заданий другими предприятиями, ставит их в тяжелое финансовое положение и лишает их коллективы материального поощрения.

Действительно, если машиностроительное предприятие не получит вовремя прокат определенного договором сортамента, то оно не сможет выпустить необходимое оборудование и поставить его в установленный срок предприятию химической промышленности, производящему красители. В свою очередь химики, не получив оборудования, не смогут удовлетворить заявку кожевников и те не обеспечат необходимым сырьем обувщиков и т. д. В результате народное хозяйство недополучит нужные виды изделий, а торговля не удовлетворит спрос на товары народного потребления.

Практика свидетельствует, что еще немало заводов и даже отраслей не полностью выполняют заказы потребителей. Например, часто срывают поставки продукции предприятия черной металлургии, лесной и деревообрабатывающей, электротехнической, легкой промышленности. Предприятия электротехнической промышленности в I квартале 1980 г. план по объему реализации выполнили на 102 %, а план по реализации продукции с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам — на 95 %. И здесь пострадали потребители, которые заказали более трудоемкие, «невыгодные» для заводов-поставщиков изделия.

Зачастую предприятия стремятся поставить продукцию прежде всего в адреса «своего» района или города, отодвигая на второй план заказы других потребителей. Этому порой потворствуют и территориальные органы снабжения. В связи с этим ноябрьский (1979 г.) Пленум ЦК КПСС подчеркнул необходимость решительной борьбы с различными проявлениями ведомственности и местничества, так как они ослабляют силу плана, мешают пропорциональному развитию экономики.

Невыполнение обязательств по договорам поставки продукции является грубым нарушением государственной дисциплины и влечет за собой имущественную ответственность предприятий и организаций, допустивших эти нарушения. Министерства и ведомства, органы снабжения и сбыта, исполкомы Советов народных депутатов и другие органы обязаны контролировать своевременность и правильность заключения и исполнения договоров подведомственными предприятиями и организациями и принимать необходимые меры в отношении нарушителей договорной дисциплины.

В процессе планирования не должно возникать никаких расхождений между планом производства и суммой обязательств по договорам и нарядам вся продукция, предусмотренная планом производства, должна иметь определенных потребителей. С другой стороны, сумма выданных и принятых к исполнению нарядов не может превышать план производства. Однако на практике эти требования не всегда соблюдаются, поэтому еще на этапе планирования нужно взять твердый курс на недопустимость подобных явлений.

2. СТИМУЛЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ДОГОВОРОВ

В соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 27 октября 1967 г. «О материальной ответственности предприятий и организаций за невыполнение заданий и обязательств» в народном хозяйстве применяется система штрафов, пени и неустоек за нарушения поставщиками, транспортными и другими организациями хоздоговорных обязательств по поставкам продукции. Финансовые санкции предусмотрены:

за просрочку поставки или недопоставку продукции в установленный договором срок;

в случае поставки без согласия покупателя продукции, не предусмотренной договором, и отказе от принятия этой продукции покупателем;

при забраковке продукции как не соответствующей ГОСТ, техническим условиям или образцам,

в случае поставки некомплектной продукции;

за доставку вопреки требованиям ГОСТ, технических условий или договоров немаркированной либо не надлежаще маркированной продукции, а также продукции без тары или упаковки;

за просрочку заключения договора или необоснованное уклонение от его заключения;

за просрочку поставки или за недопоставку товаров для экспорта в установленный срок

Финансовые санкции применяются и в других случаях нарушения поставщиками, транспортными и другими организациями обязательств по поставкам продукции.

Величина санкций зависит от стоимости недопоставленной продукции. Например, за просрочку до 10 дней поставки продукции производственно-технического наз-

начения поставщик выплачивает потребителю неустойку в размере 3 % стоимости не поставленной в срок продукции.

Однако получаемые предприятиями-потребителями штрафы часто не возмещают нанесенного ущерба. Кроме того, источником выплат штрафов, пени и неустоек в основном является прибыль. Коллективы предприятий, как правило, не несут материальную ответственность за невыполнение заданий и обязательств по поставкам продукции. Таким образом, эффективность указанных санкций в подавляющем числе случаев оказывается недостаточной.

В условиях возросших объемов производства, усложнения производственных связей требуется значительно усилить действенность экономических рычагов и стимулов, поставить материальное поощрение в прямую зависимость от эффективности и качества работы, выполнения плановых заданий и результатов производственной деятельности.

Л. И. Брежнев на XXV съезде КПСС подчеркивал «Надо закрыть все лазейки, которые еще позволяют нерадивым хозяйственникам ходить в передовиках, несмотря на нарушение договорных обязательств и низкое качество продукции, плохое использование резервов. Для этого нужна действенная система материального и морального стимулирования в сочетании со строгими и неотвратимыми санкциями за нарушения плановой и договорной дисциплины»¹.

В целях совершенствования хозяйственных отношений между предприятиями в промышленности введен порядок, при котором оценка выполнения плана по объему реализованной продукции ставится в зависимость от выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции в номенклатуре² и ассортименте по заключенным договорам, принятым к исполнению нарядам и по заказам-нарядам внешнеторговых организаций.

¹ Материалы XXV съезда КПСС, с 60

² Имеется в виду вся номенклатура производимой продукции, в том числе номенклатура продукции государственного плана экономического и социального развития, а также номенклатура продукции Госплана СССР, Госкаба СССР, министерств (ведомств) независимо от того, предназначена эта продукция для межотраслевого или внутриотраслевого потребления

Воздействие на экономические интересы коллектива за недовыполнение плана по поставкам продукции в заданных номенклатуре и ассортименте достигается исключением стоимости недопоставленной продукции из объема реализации продукции по плану на соответствующий период (квартал, полугодие, девять месяцев, год), которая определяется нарастающим итогом на 1-е число месяца, следующего за отчетным. Выполнение плана по реализации продукции как фондообразующему показателю рассчитывается путем сопоставления ее планового объема на соответствующий период с отчетным, уменьшенным на стоимость недопоставленной продукции

Приведем пример расчета показателя объема реализации продукции с учетом выполнения договорных обязательств.

(тыс руб.)

Показатели	План	Отчет	% выполнения
Объем реализованной продукции	9000	9350	103,9
Объем реализованной продукции с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам	—	8700	96,7

Для исчисления уровня выполнения плана реализации с учетом заданий и обязательств по поставкам в расчет принимается не фактический объем реализованной продукции (9350 тыс руб.), а плановый (9000 тыс. руб.). В данном случае процент выполнения анализируемого показателя составляет 96,7 % $\left[\frac{9000 - (9000 - 8700)}{9000} \times 100 \right]$.

Ясно, что при таком методе расчета указанный показатель не может быть выше 100 %. Этим достигается максимальная заинтересованность объединений (предприятий) в безусловном выполнении каждого отдельного договора, поскольку перепоставка продукции одних наименований не засчитывается в выполнение плана при недопоставке продукции других наименований.

Для определения степени выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции в количестве,

сроки и по номенклатуре (в ассортименте) в соответствии с заключенными договорами (принятыми к исполнению нарядами) в статистической отчетности установлен показатель «Объем реализации продукции в оптовых ценах предприятий, принятых в плане, с учетом выполнения обязательств по поставкам». Производственные объединения (предприятия) промышленности отражают его в отчете по ф. № 1-и «Отчет промышленного предприятия о выполнении плана по продукции» по строке 08.

Производственные объединения (предприятия) Министерства судостроительной промышленности, которым в установленном порядке утверждается вышестоящей организацией план по объему реализуемого товарного выпуска, по строке 08 приводят данные об объеме реализуемого товарного выпуска с учетом выполнения обязательств по поставкам

Предприятия Министерства морского флота, которым план по реализации утверждается вышестоящими организациями в нормативах стоимости обработки (НСО), по строке 08 указывают данные об объеме реализации продукции в НСО с учетом выполнения обязательств по поставкам продукции, оцененной в НСО.

Снабженческие организации, а также предприятия и организации системы Госкомсельхозтехники СССР данные о выполнении заданий и обязательств по поставкам продукции представляют в порядке и сроки, установленные соответственно Госснабом СССР и Госкомсельхозтехникой СССР по согласованию с ЦСУ СССР.

В отчете промышленного предприятия о выполнении плана по продукции по строке 08 графа 5 (фактически за отчетный месяц) и графа 7 (фактически с начала отчетного года) заполняются ежемесячно независимо от периодичности поставок, предусмотренной в договорах (принятых к исполнению нарядах) и заказах-нарядах внешнеторговых организаций, а графа 6 (фактически за отчетный квартал) — за последний месяц квартала (март, июнь, сентябрь, декабрь). Отчетные данные об объеме реализуемой продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам (строка 08) в абсолютном выражении не могут быть больше плана по общему объему реализации (строка 01). Во всех случаях при выполнении заданий и обязательств по поставкам продук-

ции в количестве, сроки и по номенклатуре (ассортименту) в соответствии с заключенными договорами (принятыми к исполнению нарядами) в отчете по строке 08 повторяются плановые данные, приведенные по строке 01.

При определении объема реализации продукции с учетом выполнения заданий и обязательств по поставкам не учитываются: отпускаемые на сторону электроэнергия, теплоэнергия, вода и пар, изделия (швейные, трикотажные, обувь и др.), изготавливаемые комбинатами бытового обслуживания и другими предприятиями по индивидуальным заказам населения. В тех случаях, когда указанные предприятия производят поставку этих изделий другим предприятиям и организациям, они должны руководствоваться Инструкцией о порядке учета выполнения заданий и обязательств по поставкам продукции при премировании руководящих, инженерно-технических работников и служащих производственных объединений и предприятий промышленности, а также снабженческих организаций, утвержденной Госпланом СССР, Госнабом СССР, Госкомтрудом СССР, Минфином СССР, ЦСУ СССР, ВЦСПС 17 августа 1977 г.

Указанный порядок распространяется на ремонтные и другие работы промышленного характера, выполняемые по заказам со стороны.

Размеры недопоставленной продукции за отчетный месяц, квартал и период с начала года определяются нарастающим итогом (с учетом недопоставки в предыдущем периоде и восполнения недопоставленной продукции в последующих периодах) по количеству, срокам и номенклатуре (ассортименту) по каждому заключенному договору (принятому к исполнению наряду). При составлении отчетных данных по объему реализации продукции с учетом выполнения обязательств по поставкам размер недопоставки определяется нарастающим итогом с начала года по состоянию на 1-е число месяца, следующего за отчетным периодом.

Следует иметь в виду, что не вся сумма недопоставленной продукции принимается в расчет. Так, не учитывается в отчетном периоде недопоставка продукции в случаях, когда в заключенные договоры (принятые к исполнению наряды) вносятся в установленном порядке соответствующие изменения, в частности по количеству,