

+

О подготовке промышленных предприятий к работе  
в 1992 году

Фонд "Реформа" провел экспресс-обследование готовности ряда московских предприятий к работе в 1992 году.

На 1992 год предприятия впервые полностью самостоятельно формируют свои производственно-финансовые программы на основе договоров с поставщиками и потребителями.

Однако проведенное обследование подтвердило, что задержка договорной кампании в прошлом году привела практически к тому, что многие предприятия до сего времени не имеют каких-либо обоснованных намерений производственной деятельности на текущий год. Они либо сформировали свои производственные программы исходя лишь из наличия производственных мощностей без какой-либо увязки их с ресурсным обеспечением и потребностями рынка (АЗЛК, Московский шинный завод), либо перешли к разработке помесячных программ исходя из наличия материальных ресурсов (Краснохолмский камвольный комбинат).

По состоянию на начало января с.г., АЗЛК, например, имеет договора лишь с 50 поставщиками комплектующих изделий из 1000, завод "Москабель" заключил договора примерно на 20% потребного объема ресурсов.

Пока предприятия работают главным образом на запасах, имевшихся на начало года.

Вместе с тем заключение договоров тормозится отсутствием на предприятиях необходимой информации.

Прежде всего, предприятия до сего времени не имеют информации о лицензиях и квотах на продукцию, поставляемую за пределы России.

На начало января отсутствовала также информация о конкретном уровне регулируемых цен, а также о порядке определения цен на импортируемое сырье и комплектующие изделия, применяемом курсе рубля.

Предприятия не располагают также информацией о системе налогообложения, вводимой с 1992 года, в частности о налогообложении экспортных и импортных операций.

Все это не позволяет им определить затраты на производство продукции, обосновать цены на нее.

Первые предварительные данные показывают, что рост цен на материальные ресурсы составляет во многих случаях от 5 до 20 раз.

Неясность для предприятий этих вопросов не позволяет им определить хотя бы приблизительно свои финансовые возможности в 1992 году. Пока многие надеются переложить рост цен на материальные ресурсы в готовую продукцию, хотя не знают, смогут ли их потребители оплачивать ее по столь высоким ценам.

Ниже приводится информация о положении дел на АЗЛК. Оно является типичным для многих предприятий.

Автомобильный завод имени Ленинского комсомола (АЗЛК) предусматривает на 1992 год выпуск легковых автомобилей исходя из имеющихся производственных мощностей, т.е. в количестве 120 тыс. штук против примерно 105 тыс. штук, выпущенных в 1991 году.

Вместе с тем реализация намеченной заводом программы с первых дней нового года сталкивается с целым рядом проблем, решение которых не зависит от завода.

Одной из важнейших таких проблем является отсутствие ясности в вопросах ценообразования как на продукцию поставщиков, так и на конечный товар завода - автомобиль.

Примерно из 1000 поставщиков комплектующих изделий, по состоянию на 3 января 1992 г., договора на их поставку АЗЛК выставили только около 50. По остальной продукции, получаемой заводом, ясности пока нет.

Необходимо отметить, что в уже выставленных договорах поставщики АЗЛК устанавливают рост цен на поставляемую продукцию в 6-15 раз, а не в 5 раз в среднем, как это прогнозировалось предварительно. Так, Ливенский завод на поставляемые изделия из пластмасс предусматривает рост цен в 15 раз, завод "Каучук" - в 10 раз, Уфимский моторный завод - в 6,3 раза и т.п.

Ни один из поставщиков не представляет при этом обоснований роста цен. Многие из них ставят ультиматум - новая цена является неотъемлемой частью договора и без ее подтверждения со стороны АЗЛК отгрузка ему продукции прекращается. Именно такой ультиматум выставил в своей телеграмме 3 января с.г. Рижский завод электроприборов.

По расчетам АЗЛК с учетом роста цен, предлагаемого поставщиками материалов и комплектующих изделий, цена "Москвича" в 1992 году составит в розничной продаже около 200 тыс. рублей.

Учитывая, что АЗЛК расходует на 1 автомобиль импортных материалов и изделий на 906 долларов, необходимость приобретения валюты для этих целей по рыночному курсу и отражения связанных с этим затрат в общих издержках производства, цена на автомобиль может в этом случае достичь 300 тыс. рублей.

При таком уровне цены на автомобиль, с учетом уже имевшейся практики, очень быстро может наступить момент прекращения спроса на автомобили и остановка завода со всеми вытекающими отсюда социальными и экономическими последствиями.

Остановка такого автомобильного завода естественно приведет по цепочке к остановке целого ряда производств в металлургии, химической и нефтехимической, других отраслях промышленности.

С торговыми организациями завод заключил договора на поставку автомобилей только на январь исходя из реально имеющихся на 1 января на заводе материальных ресурсов.

Эти материальные ресурсы имеются на заводе в связи с невыполнением в 1991 году первоначально намеченной программы - 120 тыс. автомобилей, под которые были в основном приобретены ресурсы. Фактический же выпуск в 1991 году составил 105 тыс. штук автомобилей.

В дальнейшем ход договорной кампании с потребителями будет сдерживаться из-за отсутствия на заводе информации о квотах на поставку автомобилей за пределы России по межгосударственным соглашениям.

Из-за отсутствия решения по ценам на покупаемую продукцию, а также готовые автомобили, запчасти и другую продукцию завод не имеет пока никакого финансового плана.

Приведенные данные показывают, что ситуация на промышленных предприятиях является исключительно сложной. Если в ближайшее время положение дел с заключением договоров не изменится, то разрыв хозяйственных связей может превратиться в решающий фактор усиления спада производства. При этом будут останавливаться не только неэффективные предприятия, продукция которых не пользуется уже спросом по объективным причинам, но и предприятия, которые в нормальных условиях могли бы работать успешно.

В этой связи представляется необходимым:

1. Срочно обеспечить предприятия всей информацией об уже принятых решениях, в первую очередь, по вопросам ценообразования, лицензирования, квотирования.
2. Незамедлительно принять решения о порядке налогообложения экспортных и импортных операций, порядке применения курса рубля.
3. Разработать механизм, пусть на первой стадии упрощенный, регулирования цен на продукцию предприятий-монополистов, контроля со стороны потребителей и государства за этими ценами.

7

**ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРИ ПОВЫШЕНИИ ЦЕН НА ТОПЛИВО**  
(темпы прироста, в процентах)

	K=0	Варианты динамики заработной платы *			
		K=0.7	K=1	K=1	K=1
Нефть, газ, уголь	в 2 раза	в 2 раза	в 2 раза	в 3 раза	в 14 раз (свободные цены)
					в разы:
Электроэнергетика	44.5	52.2	73.6	110.4	12.3
Черная металлургия	22.0	33.4	63.0	94.5	11.1
Цветная металлургия	23.0	38.1	75.0	112.5	11.8
Машиностроение	7.4	20.5	55.0	82.5	10.7
Химия и нефтехимия	13.5	26.4	58.7	88.1	10.8
Пром. стройматериалов	12.0	24.7	57.9	86.85	10.6
Легкая промышленность	2.7	16.2	53.2	79.8	10.5
Пищевая промышленность	5.6	17.9	54.6	81.9	10.6
Промышленность - всего	15.0	29.5	62.0	93.0	11.1
Сельское хозяйство	5.1	18.5	54.4	81.6	10.6
Строительство	7.0	20.8	55.9	83.9	10.9
Транспорт	16.0	27.7	59.6	89.4	10.6
Фонд потребления	6.7	19.3	34.9	52.4	10.4
Фонд заработной платы	0	14.0	34.9	52.4	10.0
Чистая продукция материального производства	0	14.0	34.9	52.4	10.0

\* K - соотношение между темпами прироста заработной платы и цен.

K=0 - "замораживание" заработной платы;

K=1 - заработная плата растет в меру роста потребительских цен.