

УДК 338:334.734:691

И. С. Ивановская, В. В. Ивановский

Белорусский государственный технологический университет

**ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО КООПЕРАЦИОННОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ
С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ**

В настоящее время Министерство архитектуры и строительства действует в рамках Концепции новой строительной политики Республики Беларусь. Концепция предусматривает стратегические направления совершенствования правовых, организационных, экономических, технических и технологических условий, обеспечивающих устойчивое развитие строительного комплекса.

Основными задачами настоящей Концепции являются: наращивание экспорта строительной продукции, архитектурных и инженерных услуг, создание новых и модернизация действующих производственных мощностей строительного комплекса, создание интегрированной корпоративной структуры (холдинга) на базе цементных заводов, создание интегрированных корпоративных структур (холдингов) на принципах «производственной кооперации» на базе объединения строительных, монтажных и проектных организаций, способных возвести любой уникальный и сложный объект на территории Республики Беларусь и за рубежом.

Высокий уровень загрузки мощностей и одновременно высокая мобильность в использовании номинальных мощностей позитивно связаны с уровнем производства добавленной стоимости.

В современных условиях степень участия предприятия в интегрированных структурах приводит к тому, что данное предприятие имеет дополнительные возможности производства добавленной стоимости. Инновационные факторы, в свою очередь, могут не оказывать влияния непосредственно на увеличение чистых активов, но ведут к более интенсивному производству добавленной стоимости в перспективе.

Ключевые слова: добавленная стоимость, кооперация, мощность, загрузка, потенциал, строительные материалы.

I. S. Ivanouskaya, U. U. Ivanouski

Belarusian State Technological University

**ORGANIZATION OF EFFECTIVE COOPERATION BETWEEN
ENTERPRISES OF COOPERATION IN THE INDUSTRY OF BUILDING
MATERIALS TO CREATE PRODUCTS WITH HIGH ADDED VALUE**

Currently, the Ministry of architecture and construction works within the Conception of the new building policy of the Republic of Belarus. The concept provides strategical ways of improving the legal, organizational, economic, technical and technological conditions for the sustainable development of the construction of complexes.

The main objectives of this concept are: capacity building exports, architectural and engineering services, the creation of new and modernization of existing production capacities of the building complex, an integrated corporative structure (holding) on the basis of cement plants, the creation of integrated corporative bodies (holdings) in the the principles of “industrial cooperation” on the basis of union-building, assembly and design organizations that can build any unique, and complicated object in the territory of the Republic of Belarus and abroad.

The high level of capacity utilization and at the same time the high mobility in the use of power ratings positively related to the production of value-added level.

In modern conditions, the degree of participation in the enterprise with integrated structures, leads to the fact that the company has additional manufacturing capabilities added value. Innovative factors, in turn, can not affect, Nepo, facility to increase net assets, but lead to more intensive production of added value in the long term.

Key words: added value, cooperation, capacity, load, capacity, construction materials.

Введение. Одна из основных макроэкономических функций промышленности – производство изделий с высокой долей добавленной стоимости.

На данном этапе конкурировать на рынке с высокой добавленной стоимостью могут только глубоко интегрированные структуры. Интеграция в данном случае необходима для уменьшения

косвенного налогообложения и создания конечного продукта с минимальной себестоимостью.

Объединение государств в интеграционные группировки позволяет им совместно решать многие экономические задачи. В группировки вступают страны с разным уровнем развития, преследуя примерно одинаковые цели. Прежде всего, это поступление в страну прямых иностранных инвестиций, которые позволяют за счет новой техники и передовых технологий увеличить объем производства продукции. Интеграция способствует поддержке конкурентоспособных отраслей промышленности, которые получают возможность выхода с национального рынка на более широкий региональный рынок.

Основная часть. Объединение государств способствует повышению темпов развития экономики менее развитых стран-участниц за счет использования капиталов, технологий, рыночного опыта более развитых участников группировки.

Интеграционные структуры позволяют управлять затратами. Если посмотреть на цепочку от момента добычи сырья до продукции высоких переделов, то передача по этой цепочке без налогов и по себестоимости делает конечную продукцию суперконкурентной. Кроме того, интеграционные структуры способны отслеживать качество на всех стадиях. Вопрос состоит еще в том, как нарастают затраты, где формируется максимальная прибыль, ведь это влияет на распределение доходов, если в интегрированной структуре это может делать центральный орган управления. Однако в этом случае падает мотивация на местах. Задача интеграции заключается в том, чтобы держать все в одних руках, но при этом чтобы каждый был мотивирован. Основными целями интеграции являются:

1) использование преимуществ «экономики масштаба». Обеспечение расширения размеров рынка, сокращения транзакционных издержек и извлечения других преимуществ на основе теории экономики масштаба позволяет привлечь прямые иностранные инвестиции;

2) создание благоприятной внешнеполитической среды. Важнейшей целью большинства интеграционных объединений является укрепление взаимопонимания и сотрудничества участвующих стран в политической, военной, социальной, культурной и других неэкономических областях;

3) решение задач торговой политики. Региональная интеграция нередко рассматривается как способ укрепить переговорные позиции участвующих стран в рамках многосторонних переговоров;

4) содействие структурной перестройке экономики. Подключение стран, создающих рыночную экономику, к региональным торговым соглашениям стран с более высоким уровнем рыночного развития рассматривается как канал передачи рыночного опыта, гарантия неизменности избранного рыночного курса;

5) поддержка молодых отраслей национальной промышленности. Интеграционные объединения стараются поддержать местных производителей;

6) снижение транспортных затрат за счет разделения рынков между филиалами производства. Высокая добавленная стоимость – это развитие инновационных технологий, так как невозможно производить продукцию с высокой добавленной стоимостью без дальнейших исследований инноваций. Кроме того, это также является созданием среды в экономике страны для вовлечения людей в получение высокотехнологических компетенций.

Страна считается развитой, если в ней есть производство переделов с высокой добавленной стоимостью. Передел – это содержательно и пространственно обособленная совокупность технологических операций, составляющая часть полного технологического процесса изготовления конечной продукции. В результате каждого передела получается полуфабрикат, который может быть передан по технологической цепочке для дальнейшей обработки или реализован на сторону. Если государство может организовать в стране машиностроение и нефтехимию с глубокой степенью переработки, это будет говорить о высокой степени развитости экономики данного государства.

В промышленности строительных материалов идет активное создание интеграционных структур на базе холдингов и концернов [2].

Вместе с тем эффективность внутриотраслевых поставок для предприятий-смежников концерна оставляет желать лучшего, что связано в первую очередь с формированием цен на продукцию, передаваемую по внутриотраслевой кооперации, опережающими темпами роста цен на сырье над темпом роста цен на производимую продукцию. Финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности выше у предприятий, находящихся в начале технологических цепочек, материально-техническое снабжение которых не зависит от поставок смежников, а номенклатура выпускаемой продукции содержит позиции, которые реализуются на внешний рынок, а не только в рамках внутриотраслевой кооперации.

Поскольку в Республике Беларусь в состав концернов входят в основном производственные промышленные предприятия, поддерживающие

друг друга в воспроизводственной зависимости по внутриотраслевой кооперации, то эффективность их участия в концерне заключается не только в достижении максимального конечного результата всеми предприятиями концерна, но и в получении положительного результата от взаимодействия по внутриотраслевой кооперации, которая в свою очередь зависит от эквивалентного и возмездного (предприятие-смежник имеет возможность получить компенсацию) обмена между предприятиями-смежниками [1].

Взаимоотношения смежников должны строиться на определенных принципах взаимодействия по кооперации, в качестве которых предлагаются следующие:

– заинтересованности в производстве сложной, наукоемкой, конкурентоспособной продукции с высокими потребительскими качествами, продукции с высокой добавленной стоимостью;

– поддержания воспроизводственных зависимостей друг друга не только в процессе оборачиваемости оборотных средств, но и в расширенном воспроизводстве основных производственных фондов;

– поддержания высокой управляемости интегрированных структур со стороны государства в плане реализации государственных внутриотраслевых и межотраслевых программ;

– экологической безопасности продукции, реализуемой по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации.

В качестве основных критериев, позволяющих оценить эффективность товарооборота и обмена по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, рекомендуем следующие:

1) рентабельность продукции, реализуемой по внутриотраслевой кооперации на уровне 10–15%, побуждающая предприятия поддерживать устойчивые кооперативные отношения;

2) соотношение между объемом дебиторской задолженности предприятия-смежника и себестоимостью реализованной продукции: соотношение между кредиторской задолженностью предприятия-смежника и объемом реализованной продукции;

3) коэффициент оборачиваемости оборотных средств по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, рассматриваемый как отношение объема продукции, реализованной по внутриотраслевой (и) или межотраслевой кооперации, к сумме оборотных средств предприятия; коэффициент закрепления оборотных средств при реализации продукции по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации – как отношение величины оборотных средств к реализованной продукции по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации;

4) отношение добавленной стоимости, полученной от реализации продукции по внутриотраслевой кооперации, к численности промышленно-производственного персонала предприятия или к среднегодовой стоимости основных производственных фондов;

5) отношение налогов, уплаченных при покупке продукции по внутриотраслевой кооперации, к общей величине уплаченных налогов при покупке сырья и материалов; отношение налогов, уплаченных при покупке продукции по внутриотраслевой кооперации, к величине оборотных средств либо к прибыли от реализации продукции предприятия.

В качестве индикаторов эффективности взаимодействия по внутриотраслевой кооперации необходимо рассматривать динамику: цен на продукцию, объема продаж продукции, прибыли, добавленной стоимости, налогов, уплаченных при покупке полуфабрикатов, динамику кредиторской и дебиторской задолженности.

Особое внимание при оценке эффективности работы интегрированной структуры (в том числе обоснования бюджетной эффективности) следует уделять ценообразованию и налогообложению. Возможными направлениями повышения эффективности деятельности предприятий может стать совершенствование ценообразования на промежуточную продукцию. Ценообразование в рамках крупной интегрированной структуры отражает взаимные экономические интересы всех предприятий, входящих в данную интегрированную структуру.

Однако сложившаяся система ценообразования на промежуточную продукцию, реализуемую по внутриотраслевой кооперации, позволяет сделать вывод о том, что функции, которые выполняет цена в крупных интегрированных структурах при продаже промежуточной продукции, формируются иначе и решают специфический круг задач, отличный от цен конечной продукции. В рамках интегрированной структуры цена опосредует производственные связи между предприятиями-смежниками. Особую роль играют распределительная и координирующая функции цены. Сдерживающее ценообразование на внутреннем рынке в рамках внутриотраслевой кооперации противоречит стимулирующей и учетной функции цены: заинтересованность предприятий-смежников при продаже промежуточной продукции снижается, не поощряется участие в распределении дохода от производственно-хозяйственной деятельности предприятий, участвующих в кооперированных поставках. Продажа промежуточной продукции по ценам ниже себестоимости означает отклонение цены от стоимости и нарушает один из основных принципов кооперации –

принцип возмездности (экономической заинтересованности в кооперационных связях).

Для повышения эффективности экономического механизма хозяйствования интегрированной структуры предлагаем калькулирование цен для промежуточной продукции на основе сокращенных затрат, а не по полной себестоимости, а компенсацию издержек предприятий-смежников требуется проводить за счет участия в доходе предприятий, получающих продукцию по внутриотраслевой кооперации. Необходимо пересмотреть подходы к налогообложению и промежуточной продукции, и предприятий, ее выпускающих.

Проблема в том, что концерны являются одними из крупнейших налогоплательщиков. Наибольший удельный вес в общем объеме налогов, выплаченных концерном, занимают такие налоги, как: 1) налог на прибыль; 2) НДС; 3) акцизы и др.

При продаже промежуточной продукции друг другу налог на добавленную стоимость отвлекает значительные оборотные средства из оборота предприятий-смежников. Между тем ценообразование на промежуточную продукцию в рамках внутриотраслевой кооперации может быть построено и без участия оборотных налогов, что позволило бы предприятиям снизить налоговую нагрузку, уменьшить отвлечение средств из оборота, пополнить оборотные средства, снизить дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятий-смежников. С учетом высокой социальной нагрузки, которую несет госбюджет Республики Беларусь, отмена оборотных налогов могла бы быть временной, но способствовала бы увеличению оборотных средств у предприятий, производящих продукцию с более высокой добавленной стоимостью [3].

Для интегрированных структур, осуществляющих внутриотраслевые поставки, целесообразно было бы ввести особый налоговый режим и пересмотреть механизм формирования прибыли.

Размер прибыли предприятий концерна, находящегося в конце технологических цепочек по внутриотраслевой кооперации, отличается от прибыли предприятий-поставщиков продукции в начале технологической цепочки, наблюдается значительная дифференциация между ними и по уплате налога на прибыль. Применение прогрессивной шкалы для предприятий концерна и предприятий промышленности Республики Беларусь позволило бы стимулировать производство продукции с более высокой добавленной стоимостью и снизить налоговую нагрузку на предприятия, выпускающие продукцию более высоких технологических

переделов. При прогрессивной (шедулярной) налоговой системе весь доход, получаемый налогоплательщиком, делится на части – шедулы. Каждая из этих частей облагается налогом особым образом. Для различных шедул могут быть установлены различные ставки, льготы и другие элементы налога.

Налаживание кооперационных связей играет значительную роль в повышении эффективности производства и увеличении доли отечественной продукции на внутреннем рынке. Тесное сотрудничество между предприятиями в производственном процессе – довольно успешная мировая практика. Примером является договор, подписанный 4 апреля 2016 года ОАО «Гомельстекло» и компанией «SchollglasGmbH» (Германия). Белорусское предприятие будет поставлять листовое стекло на территорию Германии и Польши. Это контракт на 17 млн. евро, но в перспективе с учетом того, что сегодня завершается модернизация ОАО «Гомельстекло» и по полугодию предприятие должно приступить к выпуску стекла более высоких переделов с высоким уровнем удельной прибыли, можно рассматривать возможность увеличения поставок по этому контракту до 20 млн. евро. В этом бизнесе белорусское предприятие вместе с немецким партнером может удвоить позиции и расширить свое присутствие на европейском и азиатском рынках.

Заключение. Если нам не удастся сохранить отечественные предприятия, то при прогнозе роста строительных услуг к 2020 году рынок будет активно перераспределяться в пользу иностранных производителей, отечественные предприятия не смогут найти достаточного объема инвестиции, чтобы нарастить объемы производства после кризисных лет.

В данный момент в результате ценовых колебаний и снижения спроса на продукцию промышленности строительных материалов происходит снижение показателей эффективности работы предприятий. Зачастую предприятия несут серьезные убытки. Такая ситуация выгодна монополистам и крупным корпоративным игрокам для вытеснения и уничтожения региональных конкурентов.

Задача белорусских промышленников заключается в сохранении производственной базы, но, для того, чтобы сохранить производство, необходимо создавать интеграционные структуры на базе крупных производств. Таким образом, холдинги, созданные на основе цементных заводов, позволят сохранить производство более высоких переделов, что в конечном итоге позволит сохранить строительный потенциал Республики Беларусь и возможность развития строительной отрасли в стране.

Литература

1. Николаева И. П. Мировая экономика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. 510 с.
2. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2014. 272 с.
3. Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь и М-ва труда и соц. защиты Респ. Беларусь, 31 мая 2012 г., № 48/71 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. № 78. 6/11545.

References

1. Nikolaeva I. P. *Mirovaya ekonomika* [World Economy]. Moscow, UNITY-DANA Publ., 2006. 510 p.
2. *Promyshlennost' Respubliki Belarus'* [Industry of the Republic of Belarus: stat. Sat.]. Minsk, Nats. stat. kom. Resp. Belarus' Publ., 2014. 272 p.
3. On Approval of the recommendations on the calculation of value added and value added per employee Average (labor productivity of added value) at the level of the organization: Resolution of the Ministry of Economy and the Ministry of Labour and Social Protection of the Republic of Belarus, 31.05.2012, no. 48/71. *Nats. Reestr pravovyh aktov Resp. Belarus'* [Nat. Register of Legal Acts Rep. Belarus], no. 78. 6/11545 (In Russian).

Информация об авторах

Ивановская Ирина Станиславовна – ассистент кафедры организации производства и экономики недвижимости. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: ira-nedv@mail.ru

Ивановский Владимир Владимирович – ассистент кафедры экономики и управления на предприятиях. Белорусский государственный технологический университет (220006, г. Минск, ул. Свердлова, 13а, Республика Беларусь). E-mail: Iva-bgtu@mail.ru

Information about the authors

Ivanouskaya Iryna Stanislavovna – assistant lecturer, the Department of Production Organization and Real Estate Economics. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: ira-nedv@mail.ru

Ivanouski Vladimir Vladimirovich – assistant lecturer, the Department of Economics and Plant Management. Belarusian State Technological University (13a, Sverdlova str., 220006, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: Iva-bgtu@mail.ru

Поступила 17.03.2016