

УДК 658.9

**И. С. Ивановская**

Белорусский государственный технологический университет

**ФИСКАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ  
И МЕЖОТРАСЛЕВОЙ КООПЕРАЦИИ**

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия предприятий по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации на примере предприятий нефтеперерабатывающей и химической промышленности, которая в силу сложившегося ценообразования и налогообложения не всегда выгодна для предприятий, поддерживающих воспроизводственные зависимости друг друга. Однако кооперация должна быть выгодна не только для потребителя, но и для поставщика полуфабриката, который должен быть заинтересован поставлять продукцию высокого качества в установленные сроки и по цене, отличной от себестоимости. В противном случае будет нарушен принцип возмездности и эквивалентности обмена. В статье предлагается изменить подходы к ценообразованию и налогообложению промежуточной продукции. 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. В заключении отмечено, что в межотраслевой кооперации при удлинении технологических цепочек предприятий-смежников, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, эффективным налоговым рычагом мог бы быть кооперационный налоговый вычет на срок до пяти лет.

**Ключевые слова:** внутриотраслевая и межотраслевая кооперация, ценообразование на промежуточную продукцию, налоговый режим, прогрессивная шкала налогообложения.

**I. S. Ivanouskaya**

Belarusian State Technological University

**FISCAL STIMULATION OF INTRA-INDUSTRY  
AND INTER-SECTORAL COOPERATION**

The relationship of subcontractors should be based on certain principles of cooperation in cooperatives: the economic benefits of equivalence and retribution exchange, interest in the production of complex high-tech products, products with high added value. Pricing of products sold by for intra-industry cooperation should be modified in connection with the inefficiency of such deliveries to the enterprises of the concern. Pricing for intermediate products within the framework of intra-industry cooperation can be built without the participation of turnover taxes, which would allow enterprises to reduce the tax burden, reduce the diversion of funds from turnover, replenish current assets, reduce receivables and payables of allied enterprises. For integrated structures for intra-industry deliveries, it is advisable to introduce a special tax regime and to reconsider the mechanism of formation of net profit, the necessity of application of value added tax. The effective tax lever could be cooperative to a tax deduction for up to five years.

**Key words:** intra-industry and inter-sector cooperation, pricing of intermediate goods, taxation, a progressive tax scale.

**Введение.** Для раскрытия потенциала интеграционно-кооперационных структур в химической и нефтехимической промышленности необходимы внутриотраслевая и межотраслевая кооперация и интеграция, способствующие производству продукции с большей добавленной стоимостью более высоких технологических переделов, что позволит усилить конкурентные позиции предприятий, ускорить товарообменные операции. Потребность внутриотраслевой и межотраслевой кооперации обусловлена характером современных производительных сил, которым свойственен интеграционный характер и необхо-

димость придания производственным отношениям интеграционных характеристик. Большинство исследователей указывают на то, что экономический эффект от кооперирования может быть получен в том случае, если поставляемые полуфабрикаты лучшего качества обходятся потребителю дешевле, чем при собственном их производстве, а также если они поставляются в необходимом количестве и в установленные сроки. Среди преимуществ кооперации отмечают: надежность поставок, снижение затрат, сокращение времени на поиск партнеров, повышение конкурентоспособности, повышение эффективности.

**Основная часть.** В Республике Беларусь примером структуры с внутриотраслевыми и межотраслевыми связями является концерн «Белнефтехим».

Анализ деятельности концерна «Белнефтехим» и предприятий концерна, которые участвуют во внутриотраслевой кооперации по технологическим цепочкам, показал, что предприятия, производящие промежуточную продукцию, находятся в более тяжелом финансовом состоянии, испытывают недостаток оборотных средств, в связи с чем им присущи значительные объемы дебиторской и кредиторской задолженности в расчетах в рамках внутриотраслевой кооперации. Цены на промежуточную продукцию формируются так же, как и на конечную – с помощью затратного механизма ценообразования и косвенных налогов, включаемых в цену. Концерн «Белнефтехим» с целью поддержки предприятий, производящих продукцию с более высокой добавленной стоимостью, регулирует ценообразование на продукцию, однако это часто приводит к нерентабельности поставок по внутриотраслевой кооперации (которым отдается предпочтение перед всеми другими поставками), в связи с 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 воспроизводственные зависимости друг друга 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 обмена между предприятиями-смежниками.

Автор придерживается точки зрения, что взаимоотношения смежников должны строиться на определенных принципах взаимодействия по кооперации, в качестве которых предлагаются следующие:

– экономической выгоды для предприятий, взаимодействующих по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации, возмездности и эквивалентности обмена;

– 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, рекомендуются следующие:

1) рентабельность продукции, реализуемой по внутриотраслевой кооперации;

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, следует рассматривать 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, кредиторской и дебиторской задолженности.

Особое внимание при оценке эффективности работы интегрированной структуры (в том числе обоснования бюджетной эффективности) следует уделять ценообразованию, налогообложению и налоговому стимулированию.

Возможными направлениями повышения эффективности деятельности предприятий может стать совершенствование ценообразования на промежуточную продукцию. Ценообразование в рамках крупной интегрированной структуры, такой как концерн «Белнефтехим», 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, акцентируются 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 доходе от производственной 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 предлагается 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 и к налогообложению промежуточной продукции и предприятий ее выпускающих в составе концерна «Белнефтехим».

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. Учитывая высокую социальную нагрузку, 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.

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

Размер прибыли предприятий концерна, находящихся в конце технологических цепочек по внутриотраслевой кооперации, отличается от прибыли предприятий-поставщиков продукции в начале технологической цепочки, наблюдается значительная дифференциация и по уплате налога на прибыль. Применение прогрессивной шкалы для предприятий концерна «Белнефтехим» 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 (шестидесятилетней) 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.

В качестве элементов налоговой поддержки и стимулирования внутриотраслевой кооперации предприятий при производстве продукции с высокой добавленной стоимостью могли бы стать:

- освобождение от налогов части прибыли, направляемой на НИОКР;
- налоговые льготы на прибыль, инвестируемую в развитие производства.

Для межотраслевой кооперации при удлинении технологических цепочек, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, эффективным налоговым рычагом мог бы быть кооперационный налоговый вычет на срок до пяти лет [1–3].

### Литература

1. Ивановская И. С., Ивановский В. В. Организация эффективного кооперационного сотрудничества предприятий в промышленности строительных материалов для создания продукции с высокой добавленной стоимостью // Труды БГТУ. 2016. № 7: Экономика и управление. С. 218–222.
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. Ivanouskaya I. S., Ivanouski V. V. Organization of effective cooperation between enterprises of cooperation in the industry of building materials to create products with high added value. *Trudy BGTU* [Proceedings of BSTU], 2016, no. 7, Economics and Management, pp. 218–222 (In Russian).
2. *Promyshlennost' Respubliki Belarus': statisticheskiy sbornik* [Industry of the Republic of Belarus: statistical compilation]. Minsk, Natsional'nyy statisticheskiy komitet Respubliki 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. *Natsional'nyy reestr pravovykh aktov Respubliki Belarus'* [National Register of Legal Acts of Republic of Belarus], no. 78. 6/11545 (In Russian).

### Информация об авторе

**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

### Information about the author

**Ivanouskaya Iryna Stanislavovna** – Assistant, 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

*Поступила 26.03.2017*