

Налог социально-восприимчивый. Для всех

Иван ВОРОБЬЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой БГТУ

Таисия КАШТЕЛЯН,

преподаватель

Довольно продолжительный период перехода к новым экономическим условиям практически не внес ничего нового в устоявшуюся систему взаимоотношений между различными структурами в иерархической вертикали. Наоборот, по ряду направлений отношения между хозяйствующими субъектами и государственными институтами стали более жесткими, не всегда экономически обоснованными, в результате — сужение границ самостоятельности субъектов хозяйствования в принятии творческих, самостоятельных решений.

При проведении исследований было выявлено, что предприятиям концерна «Беллесбумпром» доводится около двух десятков плановых заданий, обязательных к выполнению, основные из которых следующие: по производству продукции промышленности, потребительских товаров, экспорту, импорту, темпам роста валютных поступлений, снижению уровня материалоемкости, рентабельности реализованной продукции, по энергосбережению, соотношениям запасов готовой продукции к среднемесячному объему производства, по денежным формам расчетов, бартерным операциям, удельному весу служащих в численности промышленно-производственного персонала, уровню заработной платы в долларовом эквиваленте, росту реальной заработной платы.

Ясно, при таком количестве доводимых к исполнению плановых заданий места для творческой работы специалистов и руководителей предприятий практически не остается. Создается впечатление, что только в вышестоящих организациях знают, что делать и как жить нижестоящим субъектам хозяйствования. Проверки выполнения доводимых заданий, по мнению специалистов, отнимают до 50% фонда рабочего времени, что негативно сказывается на работе по всем ступеням иерархической вертикали от предприятий до отрасли в целом.

На основании полученных результатов исследований нами рекомендуется многочисленные плановые задания заменить одним — заданием по росту отдачи от использования производственного потенциала для каждого субъекта хозяйствования независимо от формы собственности. Увеличивать потенциалоотдачу можно, приводя в дина-

мично развивающееся состояние всю систему организационных, экономических, технико-технологических, инновационных и других факторов, комплексное применение которых способно обеспечивать должный экономический эффект каждому субъекту независимо от формы собственности и хозяйствования.

Проблема состоит и в том, что многочисленные предпринимательские структуры в настоящее время находятся в более предпочтительном положении, чем огосударственные, к которым относятся акционерные общества концерна, лесохозяйственные учреждения и др. Им практически никакие плановые задания вышестоящими организациями не доводятся. Они действуют на свой страх и риск, анализируя, просчитывая и планируя свои действия с учетом внешней и внутренней среды хозяйствования. С позиций предоставления полной ответственности за результаты своей деятельности — это хорошо. Однако с позиций социально-экономической ответственности эффективного использования имеющегося у них производственного потенциала на благо интересов всего общества — это серьезный недостаток. Все субъекты независимо от формы собственности должны работать в приблизительно равных экономических условиях. Им, как и государственным структурам, должен доводиться единый плановый показатель — потенциалоотдача.

Плановые задания, доводимые до предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности, согласно нашим исследованиям, должны базироваться на разном сочетании элементов производственного потенциала. В первом случае должны учитываться стоимость земли, труда и капитала, во втором — труда и капитала, так как земля здесь выступает, главным образом, в роли операционного базиса, и ее стоимость должна быть оплачена каждым субъектом хозяйствования в бюджет сразу или по частям без дальнейшего налогообложения.

От качественного и количественного состояния, рационального использования производственного потенциала зависят прямо или опосредованно все экономические показатели, устойчивость положения субъектов хозяйствования на внутреннем и внешнем рынках. Доведение единого по данной отрасли (группе предприятий) показателя потенциалоотдачи до субъектов хозяйствования всех форм собственности следует рассматривать как качественно новый этап в планировании производственной деятельности. Такой план прост в расчетах, доступен, понятен. Расчетный плановый по-

казатель потенциалоотдачи, определенный в среднем по отрасли (группе предприятий) на единицу стоимости производственного потенциала, доводится до всех предприятий, в частности концерна «Беллесбумпром». Последние, в свою очередь, зная стоимость имеющегося потенциала, рассчитывают, какую продукцию, в каком количестве, какого качества, стоимости, потребительских свойств необходимо произвести и реализовать, чтобы обеспечить его выполнение на основании разрабатываемых ими бизнес-планов.

Для определения стоимости производственного потенциала нами предложена следующая формула:

$$P_c = C_a + (P \times C_p), \quad (1)$$

где P_c — производственный потенциал в стоимостной оценке;

C_a — восстановительная стоимость активной части основных фондов;

P — численность работников (среднегодовая);

C_p — стоимостная оценка трудового потенциала одного работающего (среднегодовая).

Стоимостная оценка одного работающего (среднегодового), определенная нами, — десять тысяч долларов США. Результативность труда такого уровня достигнута рядом деревообрабатывающих предприятий концерна «Беллесбумпром».

Соотношение величины конечных результатов функционирования предприятий с их потенциалом характеризует степень использования производственных ресурсов и играет большую информативную роль в планировании. Для расчетов можно использовать предложенную нами формулу:

$$Оп.п. = \frac{B}{P_c}, \quad (2)$$

где $Оп.п.$ — отдача производственного потенциала;

B — объем выпускаемой продукции (работ, услуг) в стоимостной оценке.

Определив среднюю потенциалоотдачу по отрасли (на нашем примере по исследуемой группе предприятий) и зная потенциал каждого субъекта хозяйствования, путем простых арифметических расчетов определяем объективность доводимых объемов по производству продукции до каждого предприятия.

В результате полученных данных выявлено — сложившаяся система планирования базируется на принципе «от достигнутого уровня», т.е. чем лучше работает тот или иной субъект хозяйствования, тем больше продукции в очередном планируемом периоде он должен произвести независимо от того, каким производственным потенциалом располагает, как его использует, какую технику,

технологии применяет, как задействован персонал. Такой подход к планированию ставит предприятия в не-одинаковые экономические условия хозяйствования, существенно сужает границы самостоятельности в поиске внутренних и внешних резервов увеличения объемов производства конкурентоспособной продукции.

Проведенные расчеты соответствия доводимых объемов товарной продукции с расчетами по предлагаемой нами методике выявили значительные отклонения потенциалоотдачи от планируемого уровня. И опять же, самые большие отклонения в сторону увеличения у хорошо работающих предприятий, а уменьшения — у плохо работающих. Более интересные результаты получены при сравнении фактически доводимых плановых показателей с возможным учетом потенциала в разрезе предприятий. Отклонения существенные. Так, в 8 из 25 анализируемых объектов доводимые планы были в той или иной степени ниже возможностей, которыми они располагают по производству продукции, а в 10, наоборот, завышены. Следовательно, кто несет основную нагрузку по производству и реализации продукции, тому и выше задание, и наоборот. Это не стимулирует и не ориентирует на эффективный труд как плохо, так и хорошо работающие субъекты хозяйствования.

Переход на предлагаемую методику планирования позволит:

- существенно расширить границы самостоятельности специалистов, руководителей, непосредственных исполнителей в вопросах производства, переработки и сбыта продукции, постоянно мотивировать их на поиск внутренних и внешних резервов повышения отдачи потенциала;

- рационально использовать имеющийся производственный потенциал, главным образом, через производство конкурентоспособной продукции, работ, услуг;

- развивать инновационную деятельность, способствовать разработке и внедрению новой техники, технологии, организации производства и мотивации труда, совершенствованию форм доведения продукции до потребителя;

- поставить в равные экономические условия субъекты хозяйствования государственной и частной форм собственности;

- переориентировать определенное количество высококвалифицированных специалистов высших организаций, ныне занятых разработкой и проверкой многочисленных плановых заданий нижестоящим субъектам, на определение тактических и стратегических перспектив развития предприятий, на рациональное сочетание их интересов с интересами государства.

Планирование является исходной базой для определения расчетной налоговой нагрузки. Современная система налогообложения в лесопромышленном комплексе РБ несовершенна, не ориентирует субъекты хозяйствования на своевременную и полную уплату налогов. Предприятия, организации независимо от формы собственности и хозяйствования стараются сузить базу налогообложения, особенно это относится к различного рода предпринимательским структурам, так как многочисленные показатели, по которым исчисляются налоги, могут быть занижены или вообще сведены к минимуму.

В настоящее время предприятия лесопромышленного комплекса уплачивают около 20-ти видов налогов, платежей и отчислений в различные фонды. Далеко не каждый руководитель и специалист лесопромышленного комплекса знает о количестве уплачиваемых налогов и платежей. Налог должен быть простым, понятным и прозрачным для всех налогоплательщиков.

Мы предлагаем применяемое количество налогов и платежей заменить одним видом: налогом на производственный потенциал субъектов независимо от формы собственности и хозяйствования. Суть предлагаемой методики заключается в следующем: планируемый или расчетный объем налоговых поступлений по отраслям, группам предприятий схожей специализации определяется в среднем на единицу производственного потенциала и доводится до всех субъектов хозяйствования. Последние, зная стоимость своего производственного потенциала и его отдачу от ведения хозяйственной (коммерческой) деятельности, рассчитывают свою долю налогов в планируемой отдаче потенциала.

Расчет средней величины налогов по отрасли можно осуществлять при помощи формул:

$$\text{Оп.п.н.} = \frac{Вр}{Пс}, \quad (3)$$

где *Оп.п.н.* — отдача производственного потенциала для целей налогообложения;

Вр — объем произведенной (товарной) или реализуемой продукции (выручка).

В зависимости от направлений деятельности предприятий, конкретных условий хозяйствования в числителе данной формулы может быть использован показатель товарной продукции с пересчетом на коэффициент реализации. Наряду с этим показатель отдачи производственного потенциала в виде налогов или налоговую отдачу потенциала (в долях) предлагается рассчитывать как

$$\text{НОп.п.} = \frac{\text{Нп.р.}}{\text{Пс}}, \quad (4)$$

где *НОп.п.* — налоговая отдача производственного потенциала;

Нп.р. — налоги планомерно-расчетные (в соответствии с реально существующими возможностями производства и реализации конкурентоспособной продукции (работ, услуг) отрасли).

Проведена апробация предлагаемой методики с фактическими данными уплаты налогов на единицу производственного потенциала по исследуемой группе предприятий. Выявлены значительные отклонения налоговых платежей по предприятиям на единицу потенциала и на одного работника в частности. Так, если ОАО «Бобруйская мебельная фабрика» в расчете на рубль потенциала уплачивает налогов на сумму 10 коп. на рубль стоимости потенциала, то ОАО «Гомельская фабрика «Прогресс»» — в 2 раза больше. Предприятия «Пинскдрев» и «Молодечномебель» в расчете на одного среднесписочного работника имеют самые высокие суммы изъятий (7,5 и 7,6 млн. руб. соответственно), значительно превышающие средний уровень по исследуемой группе, — 3,72 млн. руб.

Сложившийся подход в налогообложении не ориентирует как хорошо, так и плохо работающие предприятия на повышение конкурентоспособности продукции, так как высокоэффективный труд сопровождается большими налоговыми изъятиями, и наоборот, низкопроизводительный труд — меньшими изъятиями.

В результате сравнения налоговой нагрузки на единицу потенциала исследуемой государственной группы предприятий и отдельных субъектов частной формы собственности выявлено, что последние, даже в сравнении со средней (приравненной нами к среднеотраслевой) налоговой нагрузкой, несут ее в значительно меньших объемах.

На основании результатов исследований рекомендуем расчетную среднеотраслевую налоговую нагрузку доводить до всех предприятий независимо от формы собственности и индивидуальных предпринимателей, что существенно повысит ответственность за эффективное использование имеющегося в распоряжении потенциала. Основным источником поступления средств для осуществления расширенного воспроизводства и своевременной уплаты налогов должно выступать рациональное использование имеющегося производственного потенциала, который достаточно трудно скрыть.

Таким образом, предлагаемые методики планирования производственной деятельности и налогообложения будут понятны всему персоналу предприятий, начиная от рядового исполнителя до руководителя.

Хорошо продуманная и целенаправленная система мер по совершенствованию налогообложения, предусматривающая ликвидацию «угнетающих

косвенных» методов контроля над доходами производителей с помощью беспорядочно устанавливаемых баз налогообложения, будет способствовать повышению ответственности и заинтересованности в рациональном использовании экономического потенциала.

Переход на предлагаемую методику налогообложения позволит:

- поставить государственные и коммерческие структуры в равные экономические условия хозяйствования. Каждый субъект будет уплачивать налог в соответствии с имеющимся производственным потенциалом, что явится постоянным побудительным мотивом его эффективного использования;
- субъектам хозяйствования уплачивать фиксированную сумму налогов в соответствии с имеющимся в его распоряжении производственным потенциалом, что будет способствовать рациональному сочетанию экономических интересов субъектов хозяйствования и государства.

А также отпадет боязнь у всех субъектов хозяйствования того, что более эффективный и высокопроизводительный труд персонала, выражающийся в производстве конкурентоспособной продукции, будет облагаться и большим налогом. Кто бу-

дет лучше работать, тот и лучше будет жить, т.е. после уплаты единого налога появится мотив к постоянной инновационной деятельности и на этой основе к повышению конкурентоспособности продукции через снижение удельного веса налоговых платежей в общей отдаче производственного потенциала.

В итоге расширится налогооблагаемая база, и на этой основе увеличатся поступления в бюджеты всех уровней. Налог станет социально-восприимчивым всеми субъектами хозяйствования независимо от формы собственности.

Мы отдаем себе отчет в том, что внедрение данных методик в производство будет сопряжено с препятствиями на всех уровнях, так как за каждым видом доводимых плановых заданий и платежей стоят соответствующие структуры, которые заинтересованы в сохранении сложившейся неэффективной системы планирования, налогообложения, а главное, самих себя. Поэтому имеется потребность в разработке и принятии закона об эффективном экономическом механизме хозяйствования в лесопромышленном комплексе РБ, который бы стимулировал рациональное использование и воспроизводство лесных ресурсов. ■

ЕСЛИ КРИЗИС ПРИШЕЛ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

Петр ПРИЛУЦКИЙ,

начальник бюро акционирования и реформирования собственности РУП «Витебский завод радиодеталей «Монолит», доцент

Как известно, серьезные проблемы на предприятии начинаются лишь тогда, когда оно из-за неконкурентоспособности производимой продукции теряет рынки сбыта.

Есть смысл для диагностики подобных ситуаций применять анализ четырех этапов кризиса. Его практическое значение заключается в том, чтобы своевременно поставить правильный диагноз больному предприятию и остановить его дальнейшее сползание к стадии неплатежеспособности.

Первый этап — общий стратегический кризис. Это самая ранняя стадия. Наступает она тогда, когда не предпринимаются усилия для модернизации производства, на предприятии не думают о перспективах, не планируют долгосрочную стратегию развития: будет ли его продукция конкурентоспособной и востребованной через 5-10 лет, какой уровень затрат будет в эти годы. На этом этапе положение исправить можно.

Второй этап — кризис оборотный. Он является следствием первого и на многих предприятиях всерьез не воспринимается. Особенности его —

снижение объемов выпуска, темпов реализации продукции и уменьшение доли прибыли. На этом этапе есть возможность исправить положение.

Третий этап — кризис технологический. Это моральное и физическое старение оборудования, многие годы не обновлявшаяся технология. Все более углубляющееся отставание от современных мировых технологий и от предприятий-конкурентов. На этом этапе еще остаются минимальные шансы спасти ситуацию.

Четвертый этап — кризис неплатежеспособности. Предприятие уже не в состоянии оплачивать свои долги, и на этом этапе спасти его уже невозможно. (Исключения возможны при условии оказания значительной финансовой помощи.)

Для диагностики финансово-экономического положения предприятия сначала определим его место в вышеуказанных этапах кризиса. Иными словами, финансовые критерии оценки могут применяться в характеристике любых кризисов.

Сползание к тому или иному этапу кризиса характерно для тех предприятий, которые в своей повседневной практике в условиях вхождения в рыночную экономику допускают ряд типичных стратегических ошибок.

Первая ошибка. Отсутствие плана освоения конкурентоспособных изделий для запуска их в