

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ БЕЛАРУСИ

In this article one has considered the ways of raising effectiveness of planning and pricing in the timber industry complex of Republic Belarus.

Система планирования и ценообразования в Беларуси претерпела существенные изменения в годы прошедшего десятилетия. Серьезной проблемой, как и прежде, является то, что основания для отнесения республики в группу стран с «затратным» механизмом хозяйствования существуют до сих пор. Усилия по ликвидации недостатков в планировании и ценообразовании могут не дать желаемых эффектов, если их не рассматривать в системе экономического механизма хозяйствования.

Следует отметить, что функционирование системы государственного управления в Республике Беларусь постепенно приводит к некоторым желаемым результатам. С середины 90-х гг. начала действовать система так называемого «двухфазного» планирования. Первую фазу составляют долгосрочные плановые разработки, на второй результаты долгосрочных разработок используются при составлении пятилетних народнохозяйственных планов. Особо важными достижениями в системе макроэкономического планирования являются различные модели прогнозирования, позволяющие ускорить расчеты и получить многовариантные результаты. В связи с этим все чаще отвергаются старые методы прогнозирования (например, метод экстраполяции) и ставится под сомнение возможность применения неиспытанных методов планирования, например индикативного.

Рассматривая планирование в рыночной экономике, В. Леонтьев отметил: «Любого рода экономическая политика или экономическое планирование представляют собой целенаправленное вмешательство в работу конкурентной машины. Если, преследуя свои конкретные цели, политики используют такие инструменты, как тарифы, субсидии или налоги, то большинство экономических расчетов по-прежнему выполняется экономическим механизмом» [1]. Исходя из предположений известного экономиста, планирование следует рассматривать как систему, базирующуюся на основе законов и закономерностей, вопреки которым действовать нецелесообразно. Применительно к условиям огосударствленных экономик ученые постепенно приходят к выводу, что необходимо «рациональное сочетание плановых и рыночных институтов в экономическом механизме», обеспечивающее эффективное функционирование и развитие народного хозяйства [2].

Эффективность планирования принято оценивать путем сравнения плановых показателей социально-экономического развития с достигнутыми, а также «на основе международных сопоставлений со схожими национальными экономиками» [2]. Необходимость считать главным критерием оценки эффективности планирования сравнение результатов хозяйственной деятельности с самим планом заставляет поразмыслить над вопросами: «Действительно ли план может быть настолько точно обоснованным, что его нельзя не выполнить, и может ли быть эффективным планирование при больших отклонениях фактических параметров от заданных?». Что касается второго метода, то международные сопоставления проводятся многими экономистами. По мнению польского исследователя Г. Колодко, среди всех стран Центральной и Восточной Европы по результатам последних лет Беларусь входит в группу отстающих по темпам прироста валового национального продукта и другим показателям, что свидетельствует о значительных трудностях в достижении намеченных целей [3].

В лесопромышленном комплексе за последние три года имело место невыполнение следующих показателей: темпов прироста потребительских товаров, экспорта и импорта, а плановая рентабельность продукции в размере 20% оказалась недостижимой. Необходимо отметить, что и лесхозы, и все предприятия концерна «Беллесбумпром», стали «заложниками» доводимых планов по росту товарной продукции, потребительских товаров и т. п.

Анализ бизнес-планов текущей деятельности предприятий концерна «Беллесбумпром» показал, что, несмотря на необходимость ориентации на потребителя, плановые задания по экспорту, потребительским товарам (а это есть и привязка к конкретным потребителям) охватывают в некоторых случаях до 60% выпускаемой продукции. В качестве такого примера служит ОАО «Борисовдрев». С одной стороны хорошо, когда государство гарантирует поставку продукции, но выгоды от этого невелики. За первое полугодие 2003 г. на рассматриваемом предприятии снизился экспорт фанеры в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, выпуск древесностружечных плит был убыточен, а снижение квот на спички привело к сокращению их производства со всеми вытекающими из этого последствиями.

Между обязательным характером плана социально-экономического развития и необходимостью для предприятий приспособляться к требованиям рынка не должно складываться явных несоответствий. Поставки продукции в современных условиях должны быть связаны с возможностью предоставления предприятиям большей свободы в решении главных вопросов: что, как и для кого производить.

Любое государство имеет определенные рычаги для формирования экономических интересов. В лесопромышленном комплексе на современном этапе наблюдается программирование роста «плохого качества». Запланированные показатели позволяют учитывать только краткосрочные аспекты развития, а долгосрочные – игнорируются из-за невозможности качественного выполнения текущих задач.

При планировании не обращается внимание на скоординированное развитие производства на внутренний и внешний рынок. Экспорт продукции стимулируется полной отменой НДС, есть минимальные цены, но нет никаких ограничений рентабельности, кроме того, зарплата руководителей государственных предприятий может быть повышена в зависимости от темпов прироста экспорта. Регулирование цен для внутреннего рынка с 1999 г. (введение предельных индексов изменения отпускных цен и предельных уровней рентабельности) слабо стимулирует к продаже продукции отечественным предприятиям. Из-за «зажима» внутренних цен, привлекательности экспорта и других причин появились «ножницы» цен. Так, например, в конце 2003 г. в Ивьевском лесхозе цена на пиленые заготовки на экспорт составляла 79 евро, а на внутренний рынок 79 белорусских рублей. Поэтому работники деревообрабатывающих предприятий сетуют на проблемы с сырьем, а лесхозы не хотят быть их «подсобными цехами».

Диспропорции между национальными и экспортными ценами на товары, работы и услуги объясняются тем, что необходимо ликвидировать монополизм и не допустить снижения уровня жизни населения. Однако такие меры по противодействию инфляции носят формальный характер, так как ослабляют стимулирующую роль прибыли, непосредственно влияющую на финансовое состояние предприятий. Польский опыт выхода из кризиса (так называемая программа «второй скорости») доказал, что в деле ограничения инфляции нельзя заходить слишком далеко, и, в первую очередь, надо опираться на внутренние ресурсы для преодоления негативных явлений в промышленности.

Процесс адаптации предприятий к постоянно изменяющимся условиям хозяйствования достаточно тяжел. Если удельный вес убыточных предприятий и организаций по всем отраслям экономики в 1999 г. был 8,8%, в 2000 г. – 18,4%, в 2001 г. – 28,7%, в 2002 г. –

32,9%, то за 9 месяцев 2003 г. – 38,9%. Рентабельность промышленной продукции в целом за последние два года стабилизировалась на уровне 10%, однако такой уровень был достигнут в 1995–1996 гг. и значительно повышен в период с 1997 по 1999 г. В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в 2001 г. этот показатель составил 7,8%, это был самый низкий уровень за последние десять лет.

Нельзя, конечно, рассматривать планирование как символ предыдущего строя, а ценообразование как преобладающий фактор повышения эффективности хозяйствования. Но необходимо ясно видеть последствия экономического регулирования тех или иных пропорций в определенных условиях. Так, например, плановое сокращение бартерных сделок на определенную дату без наличия соответствующих условий может проявиться в том, что предприятия должны будут отказаться от оборотных средств, приобретаемых в обмен на свою готовую продукцию, что повлечет снижение объемов производства и другие негативные последствия.

Планируя рост производства, надо видеть перспективу и учитывать сложившуюся экономическую ситуацию. На современном этапе многие предприятия планируют темпы прироста продукции, потребительских товаров без наличия основных и оборотных средств. Рассчитывают на отсрочки по уплате налогов, так называемые налоговые кредиты, но реальных денег это не дает. Отсутствие скоординированной политики государства и неумение рационально применять не только регулирующую роль цены, но и других экономических рычагов позволяет лишь запланировать безубыточную работу, но не осуществить ее на практике.

Как показывает опыт стран, успешно реформировавших экономики, первоначально необходимо рационально использовать, во-первых, внутренние ресурсы, осваивать внутренний рынок, а во-вторых, мировой. Использование экспорта в качестве «кнута для подстегивания» или «топора для рубки» не допустимо. Следует иметь в виду, что различия между внутренними и внешними ценами и изменения в товарной структуре импорта и экспорта являются сигналами о наличии определенных возможностей реализации конкурентных преимуществ в стране. Поэтому должна проводиться с учетом специфики отдельных товаров увязка планов внешней торговли с ассортиментом и количеством продукции получаемой по импорту и поставляемых на экспорт. Если импорт в лесхозе может достигать 20% от экспорта, то в ЗАО «Пинскдрев», где больше 50% продукции отгружается за границу (в основном мебель, фанера, спички), он составляет около 40%. Это связано с тем, что на предприятиях, занимающихся глубокой переработкой древесины, импорт способен приводить в движение экспорт. Поэтому плановые соотношения приростов экспорта и импорта в размере 5–6% перевыполняются в 12–15 раз, и это естественно, так как экспорт является единственным способом, позволяющим удержаться предприятиям на плаву.

Что касается экономического потенциала лесопромышленного комплекса, то нельзя все сводить исключительно к наращиванию любого экспорта. Импорт должен опираться на возможности экспорта. Необходимо активно импортировать новые технологии и оборудование, позволяющее повышать конкурентоспособность продукции. Таким образом, импорт должен опираться главным образом на возможности капиталовложений, осуществление которых для большинства предприятий в современных условиях весьма проблематично из-за недостаточного уровня прибыльности и «проедания» инвестиционных средств.

В реформировании экономической структуры лесопромышленного комплекса краеугольным камнем является государственное регулирование ценообразования. Резкое повышение цен на сырье, топливо и энергию, отечественные и импортные материалы, ставят в невыгодное положение все предприятия: тех, кто выращивает лес, его заготавливает и перерабатывает. Поэтому необходима гибкость в ценообразовании, которая способствовала бы проявлению здоровой конкуренции между предприятиями. Сложности в отношении цен на продукцию переработки древесины, возникающие при внутривнутриреспубликанских

продажах, должны решаться комплексно: затрагивать интересы всех участников технологической цепочки, учитывать взаимовыгодность участников товаропроизводящей и проводящей сетей.

Свободные цены не уместны для товаров первой необходимости при низком уровне доходов и, соответственно, спросе на продукцию. Это является скорее доводом за, а не против государственного регулирования цен, сложившихся под воздействием спроса и предложения. Цены на столярно-строительные изделия, мебель можно регулировать не путем установления предельных уровней рентабельности и предельных индексов цен в каждом квартале, а дифференцированно, с учетом специфики товаров, их социальной значимости для населения с учетом спроса и предложения (табл.).

Таблица

Цены на продукцию лесопромышленного комплекса в июле 2003 г.

| Продукция | Экспортная цена за 1 м. куб. | | Цена внутреннего рынка за 1 м. куб.* | | Продавец |
|--|---------------------------------|----------------|---|-----------------------|----------------------|
| | руб. | В долл. США | руб. | в долл. США | |
| Балансы хвойных пород | 43 435 | 21,1 | 18 728 | 9 | ГЛХУ |
| Балансы (береза) | 45 603 | 21,7 | 29 000 | 14 | -//- |
| Пиловочник хвойных пород | 54 537 | 26,5 | от 25 862 до 35 000 | 14,5 | -//- |
| Пиловочник (береза) | 65 800 | 32 | 29 000 | 14,1 | -//- |
| Заготовки хвойных пород (для поддонов и других нужд) | 184 000 | 89,8 | от 35 825 до 89 000 | 30,4 | -//- |
| Пиломатериалы необрезные хвойных пород | <u>82 320</u> | <u>40</u> | <u>от 91 982 до 100 000</u> 197 000 | <u>46,6</u> 95,7 | <u>-//-</u> ЧУП** |
| Пиломатериалы обрезные хвойных пород | <u>192 000</u> | <u>93</u> | <u>95 000</u> 316 314 | <u>46,16</u> 153,7 | <u>-//-</u> |

*По данным диапазонов цен в белорусских рублях, в долларах рассчитывается как средняя арифметическая величина по курсу долл. США в июле 2003 г.

**Частное унитарное предприятие.

Исследования ученых показывают, что политика цен на продукцию должна соответствовать политике в области ресурсов, техники, экономики и т. п. Экономист А. Готовский, например, пришел к выводу, что трансформация цен и структуры предложения в Республике Беларусь вызвана удешевлением труда и отставанием доходов населения от выручки за реализованную продукцию [4]. Что касается лесопромышленного комплекса, то и этот и другие факторы являются причинами возникших диспропорций. Данные таблицы свидетельствуют о существенном разбросе цен на одну и ту же продукцию, способствующем активизации спекулятивных элементов.

Цены на дефицитное сырье, имеющее прямое отношение к интересам предприятий национальной экономики, сильно отличаются от экспортных (табл.). Так, например, пиловочник березы пользуется высоким спросом внутри республики для выработки продукции, применяемой в производстве экспортной мебели, но экспортная цена на балансы этой древесной породы значительно превышает внутреннюю цену пиловочника. Нет, правда, особых различий между экспортными и внутренними ценами на пиломатериалы необрезные в связи с выгодностью налаживания производства столярно-строительных и погонажных изделий для нужд строительства и ремонта помещений в нашей республике. Некоторые частные фирмы могут хорошо зарабатывать на внутреннем и внешнем рынках, продавая пиломатериалы по ценам в 2–3 раза выше цен лесхозов и покрывая при этом все затраты на аренду помещений, станков и т. п.

Принципы и политика цен в лесопромышленном комплексе Республики Беларусь

должны соответствовать постепенному переходу к направляемым свободным ценам. Свободные цены, однако, нельзя воспринимать как произвольные, а их формирование на основе сложившихся затрат как самоустановление цен. Нужен дифференцированный подход как по участникам технологической цепочки, так и по видам продукции. После изучения факторов спроса и предложения в формировании цен и других не менее важных вопросов, касающихся ценообразования, необходимо осуществлять направляющую работу посредством, например, так называемых «плавающих» цен, позволяющих предприятиям ориентироваться на средние (государственные «информационные») цены и в допустимых размерах повышать или понижать их.

Основной задачей государственного регулирования цен должна стать ориентация предприятий не на их повышение, а на сокращение издержек. В условиях административных мер по обузданию инфляционной спирали «ресурсы – цены» должны применяться экономические рычаги для восполнения оборотных средств и замены оборудования. Плановые цели не могут быть достигнуты, если экономические рычаги не находят действенного применения, если планирование идет вопреки требованиям объективных законов. Выполнение планов по приросту потребительских товаров будет иметь более надежные гарантии их осуществления, когда станет проводиться продуманная поэтапная политика в области регулирования цен, повышения зарплаты, кредитования под приемлемые проценты, снижения налоговой нагрузки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Леонтьев В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. – М.: Издательство политической литературы, 1990. – 416 с.
2. Шимов В. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы. – Мн.: БГЭУ, 2003. – 230 с.
3. Колодко Г. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран. – Мн.: ЕГУ, 2002. – 422 с.
4. Готовский А. Динамика ценовых пропорций в Беларуси в 1996–2000 гг. // Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 14–22.