

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Воробьев И.П.,

доктор экономических наук, профессор,

Каштелян Т.В.,

кандидат экономических наук,

Белорусский государственный технологический университет

Опыт экономически развитых государств и передовая отечественная практика свидетельствуют о том, что эффективность субъектов хозяйствования (на всех иерархических уровнях) определяется адекватностью применяемого экономического механизма. От соответствия в данный период экономических отношений характеру развития производительных сил (труда, земли и капитала) отраслей, регионов, государства в вопросах производства, обмена и потребления материальных благ зависит социально-экономическая стабильность любой хозяйственной организации и всего общества.

Эффективная человеческая деятельность по всем ее направлениям возможна при наличии соответствующих условий на микро- и макроуровнях, обеспечить которые можно через экономический механизм, мотивирующий высокопроизводительный труд. К сожалению, с переходом на рыночные отношения проблеме его разработки внимания уделялось недостаточно. Применительно к современному этапу развития с требуемой полнотой не раскрыта сущность, не определены принципы эффективного экономического механизма, не обоснована система факторов, влияющих на его результативность. Полученные главным образом в дореформенный период рекомендации, методики и предложения отчасти помогают адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям, однако это не всегда обеспечивает должный экономический эффект, так как до сих пор отсутствует ориентация на максимально возможное развитие и использование способностей людей. Имеет место ярко выраженная тенденция подмены системы взаимозависимых и взаимообусловленных звеньев экономического механизма одной составляющей – преимущественно управлением, что влечет за собой существенные экономические издержки.

Безусловно, управление – важное звено, но отождествлять, а тем более подменять им весь экономический механизм неправомерно, поскольку оно

включает лишь воздействие на управляемый объект, координацию действий людей, подразделений, субъектов хозяйствования, направленных на выполнение поставленных целей, задач, планов, программ, проектов и т. д. Чтобы экономика была эффективной, управленческие решения обязательно должны учитывать проявления других составных звеньев экономического механизма. Если этого не происходит, то управленческие воздействия превращаются в бессмысленную трату времени. И это, к сожалению, не редкость в практической деятельности предприятий, отраслей и государства в целом: есть много хороших проектов, планов и программ, но реализуются они только на бумаге.

Понимание сущности экономического механизма и выполняемых им задач, формирование его с учетом адекватности постоянно меняющейся внутренней и внешней среде хозяйствования – одна из важнейших проблем экономики. Отождествление и подмена его управлением способствуют постоянному увеличению численности управленческого аппарата и ограничению самостоятельности субъектов хозяйствования, их инициативы и предприимчивости. Инертная и экономически слабо заинтересованная в высоких конечных результатах работы система управления превращается в серьезное препятствие динамичному и качественному социально-экономическому развитию предприятий и государства в целом.

Сложившаяся ситуация требует взвешенного, системного подхода к такому важному звену экономического механизма, как планирование. Эффективно управлять, не имея научно обоснованных планов, невозможно. Экономически грамотный план – один из серьезнейших факторов успешной работы субъектов хозяйствования независимо от формы собственности. Но не менее важно, чтобы он оставлял место для самостоятельности, развития инициативы, поиска внутренних и внешних резервов повышения эффективности производства на всех стадиях: от приобретения сырья до сбыта продукции.

Довольно продолжительный период перехода к рыночным регулируемым отношениям практически не внес существенных изменений в сложившуюся систему взаимоотношений вышестоящих государственных структур и субъектов хозяйствования. Наоборот, они становятся более жесткими, не всегда экономически обоснованными, и это имеет негативные последствия. До всех предприятий, находящихся в подчинении, доводится примерно одинаковый набор плановых показателей, обязательных для

выполнения, что не способствует развитию конкуренции и не позволяет учитывать количество и качество имеющегося производственного потенциала – основополагающей базы производства конкурентоспособной продукции.

Эффективное использование потенциала каждого субъекта хозяйствования должно играть ключевую роль в экономике. К сожалению, применяемый экономический механизм не ориентирует на это. Все доводимые показатели планирования и современное налогообложение лишь косвенно затрагивают эту проблему и не ориентируют на повышение отдачи потенциала. Чем выше она становится (есть предпосылки для реализации), тем лучше и другие экономические результаты. Это объективная экономическая закономерность. Потенциалоотдача должна быть основным или обобщающим показателем планирования, а все остальные – сопутствующими или вспомогательными.

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

Ясно, что при таком количестве 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 субъектам хозяйствования. Проверки выполнения доводимых заданий, по мнению специалистов, отнимают до 50% фонда рабочего времени, что негативно сказывается на работе всей иерархической вертикали: от предприятий до отрасли и государства в целом.

Нами рекомендуется заменить их одним – заданием по росту отдачи от использования производственного потенциала для каждого субъекта хозяйствования независимо от формы собственности. Увеличивать потенциалоотдачу можно, приводя в динамично развивающееся состояние всю систему организационных, экономических, технико-технологических, инноваци-

онных и других факторов, комплексное применение которых способно обеспечивать должный экономический эффект.

Проблема состоит и в том, что многочисленные предпринимательские структуры в настоящее время находятся в более предпочтительном положении, чем так называемые «огосударствленные», к которым относятся акционерные общества, учреждения и др. Указанным структурам никакие плановые задания никакими организациями не доводятся. Они действуют на свой страх и риск, анализируя, просчитывая и планируя свои действия с учетом внешней и внутренней среды хозяйствования. Полная ответственность за результаты своей деятельности – это хорошо. Однако с позиций социально-экономической ответственности, использования имеющегося у них производственного потенциала на благо интересов всего общества в деятельности предпринимателей есть серьезные недостатки. Все субъекты независимо от формы собственности должны работать в приблизительно равных экономических условиях. Им, как и государственным структурам, может доводиться единый плановый ориентир – потенциалоотдача.

Плановые задания, доводимые до предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности, согласно нашим исследованиям, должны базироваться на разном сочетании элементов производственного потенциала. В первом случае следует учитывать 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 прямо или опосредованно будет зависеть устойчивость положений субъектов хозяйствования на внутреннем и внешнем рынках. Единый по данной отрасли (группе предприятий) показатель потенциалоотдачи может стать определяющим (но не однозначным) в планировании производственной деятельности. А план должен быть прост в расчетах, доступен, понятен. Расчетный плановый показатель потенциалоотдачи (в среднем по отрасли или группе субъектов) будет определять возможности использования потенциала всех предприятий, например, концерна «Беллесбумпром». Последние в свою очередь, зная стоимость имеющегося в их распоряжении потенциала, рассчитают, какую продукцию, в каком количестве, какого качества, стоимости, потребитель-

ских свойств необходимо произвести и реализовать, чтобы обеспечить прогрессивное развитие на основании разрабатываемых ими бизнес-планов.

Для определения стоимости производственного потенциала нами предложена следующая формула:

$$Pc = Ca + (P \cdot Cp), \quad (1)$$

где Pc – производственный потенциал в стоимостной оценке;

Ca – восстановительная стоимость активной части основных фондов;

P – численность работников (среднегодовая);

Cp – стоимостная оценка трудового потенциала одного работающего (среднегодовая).

Стоимостная оценка одного работающего (среднегодовая), определенная нами, – 10 тыс. долл. 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 способно играть большую информативную роль в планировании. Для расчетов можно использовать предложенную нами формулу:

$$On.n = \frac{B}{Pc}, \quad (2)$$

где $On.n$ – отдача производственного потенциала;

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

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

В результате полученных данных и проведенных расчетов нами было выявлено, что сложившаяся система планирования по-прежнему базируется на старом известном принципе «от достигнутого уровня» в том смысле, что 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 и технологию применяет. Такой подход к плани-

рованию ставит предприятия в неравные условия хозяйствования и не нацеливает на поиск внутренних и внешних резервов увеличения объемов производства конкурентоспособной продукции.

Проведенный анализ соответствия доводимых объемов производства продукции рассчитанному в каждом конкретном случае по предлагаемой нами методике выявил значительные отклонения потенциалоотдачи от планируемого уровня. Самые большие отклонения в сторону увеличения у хорошо работающих предприятий, а уменьшения – у плохо работающих. Интересные результаты были получены при сравнении фактически доводимых плановых показателей с возможным учетом потенциала в разрезе предприятий. Так, в 8 из 25 анализируемых объектов доводимые планы были в той или иной степени ниже возможностей в части производства продукции, а в 10, наоборот, выше. Следовательно, тому, кто несет основную отраслевую нагрузку производства и реализации продукции, задание выше, и наоборот. Сложившееся положение не ориентирует на эффективный труд работников как плохо, так и хорошо работающих субъектов хозяйствования.

Переход на предлагаемую методику планирования позволит:

- существенно расширить границы самостоятельности специалистов, руководителей, непосредственных исполнителей в решении вопросов производства, переработки и сбыта продукции, постоянно мотивировать их поиск внутренних и внешних резервов повышения потенциалоотдачи;
- рационально использовать имеющийся производственный потенциал, главным образом путем производства 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 субъектов хозяйствования государственной и частной форм собственности;
- переориентировать определенное количество высококвалифицированных специалистов вышестоящих организаций (ныне занятых разработкой и проверкой выполнения многочисленных плановых заданий нижестоящим субъектам) на определение тактических и стратегических перспектив развития предприятий и государства.

Прогнозирование и планирование потенциала может стать исходной базой для определения расчетной налоговой нагрузки. Современная система налогообложения в республике несовершенна, не ориентирует субъектов хозяйствования на своевременную и полную уплату налогов. Предприятия независимо от формы собственности и хозяйствования стремятся разными способами сузить базу налогообложения. Это относится, в частности, к различного рода предпринимательским структурам: ввиду их относительно свободной деятельности многочисленные показатели, по которым исчисляются налоги, сводятся, как правило, к минимуму.

В настоящее время предприятия отечественного народнохозяйственного комплекса уплачивают около двадцати видов налогов, платежей и отчислений в различные фонды. Далеко не каждый руководитель и специалист знает об их количестве. А налог может и должен быть простым, понятным и прозрачным для всех налогоплательщиков.

Мы предлагаем применяемое количество налогов и платежей заменить одним – 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 (группе предприятий) можно осуществлять при помощи формул, предложенных авторами.

$$Оп.п.п = \frac{Вр}{Пс}, \quad (3)$$

где *Оп.п.п* – 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 реали-

зации. Наряду с этим отдачу производственного потенциала в виде налогов, или налоговую отдачу потенциала (в долях), предлагается рассчитывать следующим образом:

$$HO_{n.p} = \frac{Hn.p}{Пс}, \quad (4)$$

где $HO_{n.p}$ – налоговая отдача производственного потенциала;

$Hn.p$ – налоги планово-расчетные (в соответствии с реально существующими возможностями производства и реализации конкурентоспособной продукции (работ, услуг) отрасли или группы предприятий).

Нами проведена апробация предлагаемой методики. Плановые налоги сравнивались с фактическими данными по их уплате на единицу производственного потенциала. В результате были выявлены значительные отклонения по предприятиям на единицу имеющегося в распоряжении потенциала и на одного работника. Так, если ОАО «Бобруйская мебельная фабрика» в расчете на рубль потенциала уплачивает налогов на сумму 10 коп., 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 к налогообложению не ориентирует как хорошо, так и плохо работающие предприятия на повышение конкурентоспособности продукции, так как высокоэффективный труд сопровождается большими налоговыми изъятиями, а низкопроизводительный – меньшими.

В результате сравнения налоговой нагрузки на единицу потенциала исследуемой «огосударственной» 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.

Нами рекомендуется расчетную среднеотраслевую налоговую нагрузку доводить до всех субъектов независимо от формы собственности и до индивидуальных предпринимателей, что существенно повысит ответственность за эффективное использование имеющегося в их распоряжении потенциала, которое должно выступать основным источником поступления средств для осуществления расширенного воспроизводства и своевремен-

ной уплаты налогов (его можно достаточно просто рассчитать и сложно скрыть).

Таким образом, предлагаемые методики планирования производственной деятельности и налогообложения будут понятны всему персоналу предприятий: от рядового исполнителя до руководителя. А хорошо продуманная и целенаправленная система мер по совершенствованию налогообложения, предусматривающая ликвидацию «угнетающих» методов контроля над доходами производителей, 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 мотивом его эффективного использования;
- субъектам хозяйствования уплачивать фиксированную сумму налогов в соответствии с имеющимся в распоряжении производственным потенциалом, что будет способствовать рациональному сочетанию экономических интересов субъектов хозяйствования и государства.

Все субъекты хозяйствования перестанут также бояться, что более эффективный и высокопроизводительный труд персонала, выражающийся в производстве конкурентоспособной продукции, станет облагаться и большим налогом. Кто будет лучше работать, тот будет лучше жить, т.е. после уплаты единого налога появится стимул к постоянной инновационной деятельности и на этой основе 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 воспринимаемым всеми субъектами хозяйствования независимо от формы собственности.

Мы отдаем себе отчет в том, что внедрение данных методик в производство встретит препятствия 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. Важно учитывать, что на результаты хозяйственной деятельности существенное влияние оказывают как технические, так и организационные идеи.

Проблема состоит в том, как объективно оценить стоимость производственного потенциала и, в частности, персонала – главную производительную силу любого субъекта хозяйствования. В имеющихся методиках оценка персонала производится главным образом по заработной плате либо затратам на обучение. Такой подход, согласно результатам наших исследований, неправомерен: он искажает оценку трудовых ресурсов, а главное не мотивирует достойный уровень заработной платы и, как следствие, – расширенное воспроизводство трудовых ресурсов.

Стоимость персонала любого субъекта хозяйствования на всех уровнях должна быть адекватна стоимости произведенного продукта. Такой подход к оценке работников будет отражать их объективную стоимость. Без человека, без его усилий и труда невозможно ни производство, ни другая деятельность. Получать добавленную стоимость можно только через рациональное использование имеющегося потенциала, его главную составляющую – персонал. И чем больше национального продукта мы хотим иметь, тем больше должно вкладываться средств в развитие человека на протяжении всей его жизни. Именно на это должно быть направлено постоянное совершенствование всех звеньев экономического механизма нашего государства.

