

УДК 658.9

И. С. Ивановская, ассистент (БГТУ)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНЦЕРНА «БЕЛНЕФТЕХИМ» НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье рассматривается и актуализируется взаимодействие предприятий по внутриотраслевой кооперации с целью повышения эффективности производства продукции с высокой добавленной стоимостью предприятиями-смежниками. Для оценки эффективности товарооборота и товарообмена по внутриотраслевой кооперации в статье предлагаются критерии и индикаторы взаимодействия.

The article describes and analyses the interaction of enterprises for intra-industry cooperation to improve the production of high value-added enterprises was needed. To assess the effectiveness of trade on intra-industry trade and cooperation in article suggests criteria and indicatory interaction.

Введение. Кооперирование – это установление эффективных экономических связей между предприятиями, отраслями, регионами, государствами.

Среди преимуществ кооперации: надежность поставок, снижение затрат, сокращение конкурентоспособности производимой продукции.

В Республике Беларусь примером структуры с внутриотраслевыми и межотраслевыми связями является концерн «Белнефтехим», который был создан для сохранения производственного потенциала предприятий химической и нефтехимической промышленности, поддержания воспроизводственных связей. В него входят предприятия 23 отраслей народного хозяйства, но промышленное ядро составляют предприятия химической, нефтехимической и топливной промышленности.

Основная часть. В соответствии с планом кооперационных поставок за рассматриваемый период, реализуют свою продукцию по кооперационным поставкам 1–3 потребителям – 7 предприятий (ОАО «Могилевский завод искусственного волокна», РУП «Белоруснефть», ОАО «Мозырский НЗП», ОАО «Гродно Химволокно», ОАО «Речицкий текстиль», ОАО «БЗПИ», ОАО «Белшина»), 4–6 потребителям по внутриотраслевой кооперации – 6 промышленных предприятий (РУП «СПО "Химволокно"», РУП «Беларуськалий», ОАО «Лакокраска», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Завод горного воска», ОАО «Полоцк-Стекловолокно»), 7–10 потребителям – 4 предприятия (ОАО «Полимир», ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Нафтан», ОАО «Гродно Азот»). В свою очередь, вышеперечисленные поставщики являются одновременно и потребителями продукции друг друга. Наиболее крупными поставщиками являются ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир», ОАО «Гродно Азот». Получают продукцию от наибольшего количества предприятий по внутриотраслевой кооперации ОАО «Полимир» (8 поставщиков), ОАО «Мо-

гилевхимволокно» (9 поставщиков), РУП «СПО «Химволокно» (8 поставщиков). Кооперация в системе с другими факторами способствовала положительной динамике темпов роста выручки, прибыли от реализации продукции, экспорта, рентабельности реализованной продукции, которая в концерне в два раза выше, чем по промышленности.

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 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.

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

– заинтересованности в производстве сложной, наукоемкой, конкурентоспособной про-

дукции 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, 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, 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 доходе 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, в составе концерна «Белнефтехим».

Проблема в том, что концерн «Белнефтехим» является одним из крупнейших налого-

плательщиков. Наибольший удельный вес в общем объеме налогов, выплаченных концерном, занимают такие налоги, как: 1) налог на прибыль; 2) НДС; 3) акцизы; 4) отчисления в дорожный фонд; 5) отчисления в бюджет в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции; 6) сборы в фонд стабилизации экономики и др.

Косвенные налоги, которые участвуют в формировании цены продукции, составляют в отчислениях концерна порядка 46%. Удельный вес концерна в общей сумме каждого налога по Республике Беларусь по акцизам составляет 50%, по отчислениям в фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и в фонд стабилизации экономики – по 20,7%, а по НДС – только 7,78%, так как экспортируемая продукция налогом на добавленную стоимость облагалась по ставке 0%. При анализе налоговой нагрузки предприятий концерна выявлено, что наибольший объем налогов перечислен предприятиями, находящимися в начале технологической цепочки, такими как ОАО «Нафтан», ОАО «Гродно Азот», наименьший – РУП «СПО Химволокно».

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, кото-

рую несет госбюджет Республики Беларусь, отмена оборотных налогов могла бы быть временной, но способствовала увеличению оборотных средств у предприятий, производящих продукцию с более высокой добавленной стоимостью.

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 (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.

Заключение. Пересмотр системы ценообразования и налогообложения для предприятий, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью в составе концерна, стимулировала бы их к эффективному взаимодействию по внутриотраслевой и межотраслевой кооперации.

Поступила 25.03.2013