

Особенности распределительных отношений в интегрированной агропромышленной сфере

© 2012 Х.С. Таймасханов

Всероссийский институт аграрных проблем и информатики
им. А.А. Никонова, г. Москва

Анализируется система обменно-распределительных отношений в интегрированных агропромышленных формированиях. Этот анализ дает возможность выявить ее недостатки методологического и методического характера, ориентированные на их совершенствование путем введения трансфертных цен.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, воспроизводство, техническое обслуживание, прибыль, убытки.

Важнейшее условие единства целей и действий структурных подразделений агропромышленного формирования - распределение дохода от реализации конечной продукции пропорционально вкладу каждого подразделения в ее производство, т.е. соблюдение принципа эквивалентности обменно-распределительных отношений. Неэквивалентность отношений обмена и распределения в агропромышленном объединении служит причиной разбалансированности интересов и целей его участников и, как следствие, снижения эффективности функционирования объединения в целом. Дело не только в том, что в подобном случае одни участники объединения являются "донорами", а другие - "реципиентами". Не меньшее значение имеет и то, что неэквивалентность обмена и распределения приводит к несбалансированному, непропорциональному формированию и развитию производственного потенциала участников совместного производства, в том числе материально-технической базы: одни имеют излишние мощности, а другие, наоборот, испытывают их недостаток. Это опять-таки отрицательно сказывается на эффективности и конечных результатах деятельности объединения.

Распределение и обмен - неперенный и исключительный атрибут отношений юридически и экономически обособленных хозяйствующих субъектов в связи и по поводу купли-продажи товаров и услуг на рынке, т.е. в сфере обращения. Реализуемые на рынке средства аграрного производства, производственные ресурсы - запасные части для сельскохозяйственной техники, минеральные удобрения, семена, комбикорма и т.п. (предметы обмена и распределения) - являются товарной, т.е. конечной продукцией. Но в интегрированном формировании обмен и распределение совершаются не в сфере обращения, не на рынке, а непосредственно в сфере

производства. Здесь предметами обмена и распределения, причем, принудительно осуществляемых его руководством, будет не конечная как на рынке, а промежуточная продукция (производственные ресурсы и сырье), а также доходы и прибыль, полученные от реализации конечной продукции.

Подтвердим сказанное следующим примером. Для ремонтного предприятия, которое не входит в состав интегрированного формирования, выставленные на продажу восстановленные сельскохозяйственные машины или работы по ремонту машинно-тракторного парка, выполняемые по заказу хозяйств за определенную плату, являются товарной, конечной продукцией. Ее производители стремятся продать ее как можно дороже, не особенно заботясь о качестве. Но если ремонтное предприятие войдет в интегрированное формирование и будет ремонтировать технику, принадлежащую его структурным подразделениям, вырабатывающим конечную продукцию (сельскохозяйственным и перерабатывающим предприятиям), то восстановленные машины и ремонтно-технические услуги станут уже не конечной, а промежуточной продукцией. Главное требование к ней - низкая себестоимость и соответствие качества и других потребительских свойств технологическим условиям производства конечной продукции интегрированного формирования.

Инструментом эквивалентного обмена и распределения на немонополизированном рынке являются цены, формирующиеся под влиянием конкуренции, спроса и предложения, - свободные рыночные цены. Главный же инструмент обмена и распределения в интегрированном формировании - трансфертные (внутрифирменные) цены, которые устанавливает его руководство.

Вклад данного структурного подразделения в конечные экономические результаты агропромышленного формирования может быть выра-

жен как себестоимость продукции подразделения (промежуточной продукции) в абсолютном или процентном исчислении в себестоимости конечной продукции. Но во избежание неоправданного завышения объемов производства и себестоимости промежуточной продукции она должна рассчитываться не по фактическим, а по нормам трудоемкости и оплаты труда, расхода и стоимости материальных ресурсов, амортизационных отчислений и др. Это должны быть не усредненные региональные и, тем более, федеральные нормативы, а нормативы, разработанные применительно к условиям производства в данном, конкретном агропромышленном формировании.

Ассортиментная и ценовая конъюнктура на продовольственном рынке предопределяет объемы и структуру производства натуральной и переработанной сельскохозяйственной продукции (конечной продукции) в агропромышленном формировании. В зависимости от этого планируется потребность в различных видах продукции структурных подразделений - в семенах, удобрениях, запасных частях к технике, в ремонтно-технических услугах, сельскохозяйственном сырье и т.п. (промежуточной продукции). Тем самым формируются внутрифирменные пропорции, требования к качеству и другим потребительским свойствам продуктов внутрифирменного обмена. Например, определяется, сколько тракторов и каких именно должно иметь каждое сельскохозяйственное подразделение и сколько и каких тракторов надо сосредоточить в МТС агропромышленного формирования, чтобы был обеспечен максимальный конечный эффект совместного производства.

Обратим внимание еще на одно отличие обменно-распределительных отношений участников рынка товаров и услуг от отношений структурных подразделений интегрированного агропромышленного формирования (внутрифирменных обменно-распределительных отношений). Оно заключается в том, что конкуренция на рынках натуральной и переработанной сельскохозяйственной продукции, технологических ресурсов для ее производства, ремонтно-технических и других производственных услуг положительно влияет на ценовую и ассортиментную конъюнктуру, на качество продукции, формы и способы ее реализации. То есть конкуренция, спрос и предложение на рынке материально-технических ресурсов - это факторы, которые оптимизируют их распределение между участниками общественного производства.

Однако конкурентная борьба структурных подразделений интегрированного агропромыш-

ленного формирования, производящих одинаковую продукцию, например молоко на переработку, не оправдана ни экономически, ни организационно. Ведь подобное формирование можно и нужно рассматривать как целостную воспроизводственную систему, каждый участник которой должен быть ориентирован на достижение высоких конечных результатов совместного производства. Разнонаправленность экономических интересов структурных подразделений агропромышленного формирования и порожденное этим обстоятельством их противостояние является дезинтеграционным фактором: ослабляются внутрисистемные технологические и экономические связи. В результате снижается экономическая эффективность деятельности агропромышленного формирования как единой экономической системы.

Негативное влияние конкуренции на развитие экономических систем очень образно подчеркивает академик РАН Е.П. Велихов: "Когда конкурирующие между собой предприятия думают только о частной выгоде, никакой пользы для общества, государства от этого нет. Посмотрите, даже муравьи вынуждены действовать согласованно. Если бы они только соревновались друг с другом, то никогда муравейника бы не построили" (Аргументы и факты. 2009. □ 17).

На ограниченные возможности конкуренции в повышении эффективности рынка как ключевого инструмента обеспечения сельхозпроизводителей современной техникой и ее послепродажного обслуживания обращают внимание некоторые представители прикладной аграрной экономической науки. "Развитие конкуренции производителей сельскохозяйственной техники - необходимая мера, которая поможет вывести отечественное сельскохозяйственное машиностроение на современный уровень". Однако "есть основания думать, что зарождающаяся конкуренция продавцов техники (дилеров) и предприятий ремонтно-технического агросервиса просуществует недолго и региональные рынки техники и многих видов ремонтно-технических услуг ... вновь станут монопольными или олигопольными, каковыми они являются в настоящее время". Мы, в целом, разделяем эту точку зрения.

В интегрированном агропромышленном формировании материально-технические и другие производственные ресурсы (факторы производства) должны распределяться между структурными подразделениями таким образом, чтобы был получен максимальный совокупный экономический эффект. Например, сколько запчастей и каких должно получить сельскохозяйственное подразделение, а сколько и каких - центральная ма-

стерская по ремонту техники; сколько тракторов должно иметь каждое сельскохозяйственное подразделение и сколько их надо сосредоточить в машинно-технологическом центре интегрированного формирования и т.п. Совокупный же доход от реализации конечной продукции должен распределяться между структурными подразделениями в соответствии с вкладом каждого из них в ее производство. Как видно, имеются существенные различия в функциях и механизмах распределения в масштабах экономики страны в целом и в отдельно взятом интегрированном формировании.

Если в масштабах народного хозяйства, где каждый хозяйствующий субъект является юридическим лицом и коммерческим предприятием, основным регулятором распределительных отношений выступает рынок с элементами государственного вмешательства, то в отдельно взятом интегрированном формировании эту функцию выполняет внутрипроизводственный и межхозяйственный (внутрифирменный) расчет, с привлечением средств, аккумулированных в централизованных фондах интегрированных формирований.

Подводя итог рассмотрения сущности и особенностей распределения в интегрированном агропромышленном объединении, обратим внимание на то, что здесь распределение осуществляется не между сферами производства и потребления, а непосредственно в сфере производства конечной продукции. И только она, а не промежуточная продукция, поступает в сферу потребления.

Теперь раскроем особенности обмена в интегрированных агропромышленных формированиях. Его характер, формы и объекты определяются такими факторами, как специализация формирования, объемы производства конечной продукции, общая система экономических отношений участников, а также организационно-правовой формой (хозяйственное общество, акционерное общество, производственный или потребительский кооператив и др.).

Условием и признаком эквивалентности товарообменных отношений на конкурентном рынке является ценовой паритет. В интегрированном формировании «рыночный сигнал» действует опосредованно. Он предопределяет виды и объемы производства той или иной конечной продукции. А через это определяются внутрифирменные количественные пропорции и показатели качества продуктов обмена. Такими продуктами могут быть первичные ресурсы, например семена, удобрения, запасные части к технике и другое сырье (промежуточная продукция, про-

изводимая участниками). Пропорции обмена устанавливаются исходя из конечной цели совместного производства, обеспечения максимальной его эффективности. Игнорирование принципа эквивалентного и пропорционального обмена в интегрированной производственной системе в конечном итоге приведет к ее разрушению.

Критерием оптимальности обменных отношений в интегрированном агропромышленном формировании является равноценность, эквивалентность вкладов каждого участника объединения в конечный экономический результат. Чтобы была обеспечена эквивалентность обменно-распределительных отношений в интегрированном формировании, необходимо установить паритетные цены на продукцию его участников. В идеале, теоретически это цены, включающие производственные издержки каждого участника и прибыль, которую он хотел бы получить. Тогда цена конечной продукции представляла бы суммарные издержки и прибыль участников ее производства и обращения. Но, как известно, реально розничная цена продуктов питания формируется под влиянием рыночных факторов - покупательной способности населения, соотношения спроса и предложений, конкуренции и др.

Сложившиеся на розничном продовольственном рынке цены выступают определяющим и лимитирующим фактором формирования цен и ценовых соотношений по всей цепочке производителей конечной продукции. При высокой покупательной способности населения и отсутствии конкуренции она может быть выше суммарных затрат производителей и будет приносить им высокую прибыль. При малом же спросе и высоким уровне конкуренции могут сложиться такие низкие розничные цены, что те или иные производители не только не получают запланированной прибыли, но и понесут убытки.

Обобщая сказанное выше, можно сделать вывод, что обменно-распределительные отношения структурных подразделений интегрированного агропромышленного формирования являются ключевым фактором эффективности его деятельности как целостной воспроизводственной системы, системообразующим фактором. От того, насколько внутрифирменные обменно-распределительные отношения соответствуют конечным целям агропромышленного формирования, зависит глубина интеграции обслуживающих и перерабатывающих подразделений с сельскохозяйственными подразделениями, их нацеленность действовать как единая команда.

Наиболее глубокая интеграция может быть достигнута путем слияния нескольких юриди-

чески самостоятельных предприятий в единое формирование с потерей каждым из них статуса юридического лица, преобразования в структурное подразделение. В этом случае в основу обменно-распределительных отношений подразделений будут положены принципы внутрифирменного расчета. Он должен быть построен таким образом, чтобы единственным источником средств для жизнедеятельности каждого структурного подразделения агропромышленного формирования стали его доходы от реализации конечной продукции. Это позволит проводить взаиморасчеты структурных подразделений по трансфертным ценам, обеспечить эквивалентность их обменно-распределительных отношений, сгладить диспаритет цен на конечную сельскохозяйственную продукцию и ресурсы для ее производства. Будут также созданы условия для сбалансированного развития технической базы подразделений по производству сельскохозяйственной продукции и сырья, его переработке, подразделений по обеспечению материально-техническими ресурсами и производственно-техническому обслуживанию (агросервисных подразделений).

Обменно-распределительные отношения являются составной частью внутрифирменной си-

стемы экономических отношений, которые включают в себя такие элементы, как определение размера долевых взносов для хозяйств-участников, выполнение услуг и порядок взаиморасчетов за них, механизм распределения прибыли между участниками интеграции, условия договорных обязательств и меры по их выполнению.

При организации экономических отношений участников интегрированного формирования для каждого из них должны быть установлены обоснованные экономические нормативы (себестоимость продукции и услуг, внутрифирменные цены и тарифы и т.д.), которые обеспечат эквивалентность обмена и распределения. Должны быть также введены механизмы регулирования внутрифирменных цен и ценовых пропорций в зависимости от ситуации, которая складывается на рынке конечной продукции интегрированного формирования.

1. Арутюнян Ф.Г. Экономические отношения и интересы в сельскохозяйственном производстве (теория и практика). М., 2003.

2. Баликов В.З. Краткий курс экономической теории. М., 2003.

3. Кормаков Л.Ф., Кумехов К.К., Мазлоев В.З. Организационные формы и механизмы агропромышленной интеграции. Проблемы и решения. М., 2004.

Поступила в редакцию 02.10.2012 г.