

ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

А. И. ПОДЛИПСКИЙ

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Горки, Республика Беларусь, 213407, e-mail: antipod.x@mail.ru

(Поступила в редакцию 08.06.2020)

В статье исследуются подходы к достижению паритета экономических отношений участников интеграционных процессов. Сделана попытка модифицировать, адаптировать существующие механизмы к организационной и правовой составляющей интеграции в сфере отечественного агробизнеса. На основе анализа различных подходов к исследуемой проблеме сформулированы два основных направления распределительных отношений. Анализируется роль и место распределительных отношений в интеграционных формированиях на основе анализа как зарубежного так и белорусского опыта, в итоге автор приходит к выводу, что распределительный механизм – один из ключевых факторов успешной интеграции, в частности в сфере агропромышленного производства. В общем виде приведен алгоритм эффективного распределения доходов. Определены основные сложности применения предложенных механизмов на практике. В рамках изучаемой проблемы исследуются правовые аспекты. Анализируется приложение различных моделей, механизмов распределительных отношений применительно к существующим в Беларуси формам интеграционных формирований. Делается вывод о том, что выбор агрокомбинатов в качестве объекта исследований в контексте рассматриваемой проблемы является нецелесообразным ввиду целостности данного вида структур. Анализ проблемы происходит в основном применительно к наиболее значимым для аграрного бизнеса Республики Беларусь формированиям – холдингам. Подвергается изучению «встроенный», т.е. законодательно прописанный механизм распределения доходов в агрохолдингах, рассматривается возможность применения изученных в статье методик вразрез или в добавление к стандартному в данном случае подходу. Автор высказывает убеждение, что справедливые распределительные отношения участников агропромышленных формирований – залог их успешной деятельности и основа эффективного функционирования всего аграрного бизнеса.

Ключевые слова: интеграция, паритет, диспаритет, распределение, доход, трансфертная цена.

The article examines approaches to achieving the parity of economic relations of participants in integration processes. An attempt has been made to modify, adapt the existing mechanisms to the organizational and legal component of integration in the field of domestic agribusiness. Based on the analysis of various approaches to the problem under study, two main directions of distribution relations are formulated. The role and place of distribution relations in integration formations is analyzed on the basis of analysis of both foreign and Belarusian experience, as a result, the author comes to the conclusion that the distribution mechanism is one of the key factors of successful integration, in particular in the field of agro-industrial production. In general, an algorithm for efficient distribution of income is presented. The main difficulties in applying the proposed mechanisms in practice have been identified. Within the framework of the studied problem, legal aspects are investigated. The application of various models, mechanisms of distribution relations in relation to the forms of integration formations existing in Belarus is analyzed. It is concluded that the choice of agricultural plants as an object of research in the context of problem under consideration is inappropriate due to the integrity of this type of structures. The analysis of the problem occurs mainly in relation to the most significant formations for the agricultural business of the Republic of Belarus - holdings. We have examined a "built-in", i.e. legislatively prescribed, mechanism for the distribution of income in agricultural holdings, the possibility of using the methods studied in the article is considered in opposition to or in addition to the standard approach in this case. The author expresses the conviction that fair distributional relations of participants in agro-industrial formations are the key to their successful activities and the basis for the effective functioning of the entire agricultural business.

Key words: integration, parity, disparity, distribution, income, transfer price.

Введение

Нарастание интеграционных процессов оценивается многими экспертами как ключевой фактор, позволяющий создать предпосылки развития и укрепления продовольственной безопасности Беларуси и повышения экономической эффективности АПК. Интеграционные процессы, происходящие в Республике Беларусь, не обошли стороной все сферы аграрного бизнеса. Объединение усилий сельскохозяйственных производителей, переработчиков, сбытовых организаций в рамках одной замкнутой структуры может значительно повысить общую эффективность их деятельности и соответственно предоставить преимущества каждому из участников. В данном контексте особенно актуальным становится научное обоснование модели распределительных отношений с целью нивелирования диспаритета цен, создания условий для повышения мотивации деятельности отдельных подразделений и соответственно их сотрудников.

Основная часть

В мировой и отечественной практике существуют различные подходы к распределению доходов. Большинство предлагаемых методик и механизмов в общем виде можно разделить на два направления: ценовое и нормативно-распределительное.

Ценовая модель может применяться на практике в двух вариантах. Один из них предусматривает организацию расчетов по действующим рыночным ценам, другой – по расчетным ценам. Расчеты могут проводиться по затратам процесса, начиная от товаропроизводителя и заканчивая торговой организацией. Рыночная цена является одним из важнейших показателей. Однако понятие «рыночная» цена специфично по своей сути, поскольку любая цена, устраивающая в данный момент покупателя и продавца, является рыночной. Эти цены могут устанавливаться только между независимыми предприятиями. В зависимых хозяйствующих субъектах используются внутренние расчетные цены, называемые трансфертными. Нормативно-распределительная модель отличается от ценовой модели, прежде всего тем, что расчеты проводятся не по промежуточному, а по конечному результату. Экономические отношения строятся путем распределения итогового финансового результата (выручки от реализации, прибыли) пропорционально вкладу участников в совместное производство. Величина этого вклада для каждого участника может определяться различными методами: нормативно-затратным, нормативно-ресурсным и др.

Как уже было отмечено выше, распределительные отношения играют исключительно важную роль в эффективности функционирования интеграционных формирований. Одна из основных задач интеграции – повышение экономической эффективности всего формирования за счет возникновения синергетического эффекта. В этой связи следует отметить мнение А. О. Аюшеевой, которая, в качестве одного из преимуществ интеграции называет решение проблемы диспаритета цен [1]. То есть «правильное» распределение доходов – один из важнейших инструментов для достижения указанной цели. На данном этапе рассуждений важно определиться с понятием «доход» и «правильное» распределение. Первое понятие раскрыть не составляет особого труда: зачастую это выручка после обязательных выплат (налоги, страховые взносы и т.д.) или прибыль. Рассуждая о «правильности» распределения доходов, следует отметить, что это и есть основная область рассматриваемой в статье проблемы, в которой не может быть однозначных, универсальных ответов. Этим обуславливается актуальность постоянного пересмотра, совершенствования взаимодействия участников интеграционных процессов в рамках распределительных отношений.

Что касается аграрного производства, то в данной сфере Республики Беларусь монопольный диктат переработчиков сельскохозяйственных продуктов на закупочные цены у сельскохозяйственных товаропроизводителей, и в этой связи большая независимость перерабатывающих и обслуживающих предприятий – значительно усложняют решение задачи построения взаимовыгодных отношений между партнерами и не способствуют выстраиванию интеграционных связей между ними. Занижение цен на сырьевые и продовольственные ресурсы при одновременном увеличении цен на готовую продукцию переработки также не способствуют интеграционным процессам.

По нашему мнению, справедливое распределение, в общем виде должно приближаться к следующему алгоритму:

- определение критерия (системы критериев) распределения;
- правильное определение индивидуального вклада каждого участника в общий результат на основе объективных параметров;
- распределение финансового результата (прибыли, дохода) от совместной деятельности на основе реального критерия.

М. И. Запольский справедливо отмечает, что формирование ценового механизма внутренних взаимоотношений в кооперативном объединении должно способствовать обеспечению деятельности всех субъектов интеграции на принципах самокупаемости, а также дает возможность установить такие параметры цен (внутренних, закупочных, реализационных), которые покрывают минимально необходимые затраты на производство, и обеспечить рентабельность конечного продукта каждому из участников группы.

Автор также приводит довольно полный перечень вариантов распределения доходов:

- на основании средних отраслевых затрат на производство и реализацию молочных продуктов;
- по фактическим затратам каждого участника кооперативного формирования с учетом нормы прибыли для ведения расширенного воспроизводства;
- путем определения структуры средних отраслевых затрат при одинаковом размере оплаты труда по отраслям на уровне перерабатывающих предприятий;
- на основании совокупных затрат живого труда, фактически потраченного на производство молочных продуктов;
- по реальным усилиям участников объединения на каждом этапе технологической цепи по созданию и продвижению на рынок сырья и конечных продуктов [2].

Также заслуживает внимания подход, в котором совмещается двухэтапная система распределения. На первом этапе происходит «авансирование» участников, в соответствии с размером нормативных затрат, для того чтобы обеспечить минимально необходимое финансирование производственного процесса, на втором – дораспределение дохода в соответствии с разработанными распределительными пропорциями и достигнутым общим результатом [1].

Говоря о подходах к распределительным отношениям нельзя обойти стороной модель взвешенной прибыли, используемую Г. А. Аршиновым:

$$ПВ = a[D \times Pz - x(Pt + Cz)] + (1 - a)[(y - x) \times Pz + xPt - Cty], \quad (1)$$

где: ПВ – взвешенная прибыль; a – условная мера заинтересованности переработчика и сельскохозяйственного производителя; Pt – закупочная цена единицы сырья у сельскохозяйственных товаропроизводителей; Pz – рыночная цена единицы готовой продукции перерабатывающего предприятия; D – спрос на продукцию перерабатывающего предприятия; y – количество сырья, полученное сельскохозяйственным товаропроизводителем; x – количество сырья, закупленное молочным заводом; Cz – издержки на переработку единицы сырья молочным заводом; Ct – издержки на получение единицы сырья у сельскохозяйственных товаропроизводителей [3].

Данная модель удачно описывает взаимодействие сельскохозяйственного предприятия и переработчика с учетом меры заинтересованности обоих участников. Однако, по нашему мнению, включение в формулу расчета прибыли переработчика стоимости сырья – несправедливо в случае тесного взаимодействия предприятий в рамках объединения, поскольку это ведет к искусственному занижению прибыли перерабатывающего предприятия. В этом несложно убедиться на примере отношений сельскохозяйственной организации и перерабатывающего завода. Исходные данные приведены в табл. 1.

Таблица 1. Исходные данные для расчета экономических показателей интеграционных процессов

Показатели	Значение показателей
Закупочная цена на молоко, BYN за 1 тонну	600
Себестоимость производства с учетом доставки молока на завод, BYN за 1 тонну	500
Отпускная цена молока, BYN за 1 тонну	1300
Себестоимость переработки молока, BYN за 1 тонну	400

Нужно отметить, что информация в таблице не является исчерпывающей, но ее вполне достаточно, чтобы оценить паритет экономического взаимодействия рассматриваемых субъектов. Проанализируем возможные варианты их взаимодействия.

Вариант 1. Производитель и переработчик являются полностью самостоятельными организациями. В соответствии с договором купли-продажи сельхозпроизводитель поставляет молокозаводу.

Прибыль сельскохозяйственной организации в расчете на 1 т реализованного молока будет составлять: $600 - 500 = 100$ BYN, соответственно рентабельность продукции в данном случае будет равна 20 %:

$$Ур = 100/500 \times 100 = 20 \%$$

Выручка от продажи тонны молока, как видно из данных таблицы 1, составит 1300 BYN. Затраты переработчика состоят из расходов на приобретение молока (600 BYN за тонну) и его переработку, а также фасовку готовой продукции (400 BYN на тонну молока); общие затраты переработчика в расчете на тонну молока составляют 1000 BYN, а прибыль равна $1300 - 1000 = 300$ BYN, рентабельность составляет 30 %:

$$Ур = 300/1000 \times 100 = 30 \%$$

Уже на этом этапе можно наблюдать диспаритет в экономических отношениях, поскольку рентабельность отличается в полтора раза. Но на самом деле, это различие еще больше, о чем свидетельствуют следующие расчеты.

Вариант 2. Участники входят в одно агропромышленное объединение. Отношения между ними, соответственно, сводятся к обмену, который контролируется управляющим звеном. Выручка всего формирования от продажи готовой продукции, в расчете на одну тонну молока (сырья), равна 1300 BYN, общие затраты, включая расходы на производство, транспортировку, хранение и переработку молока, составляют 900 BYN (500+400). Прибыль равна $1300 - 900 = 400$ BYN, а общая рентабельность 44,4 %:

$$Ур = 400/900 \times 100 = 44,4 \%$$

Проанализировав два варианта взаимоотношений несложно заметить противоречия между ними. Так, в первом варианте является очевидным, что интегральная рентабельность участников находится в пределах от 20 до 30 %, однако это противоречит расчету рентабельности для варианта их тесного

взаимодействия. Источником данного несоответствия является заниженная рентабельность перерабатывающей организации. Так, во втором случае оставшаяся в распоряжении перерабатывающего предприятия выручка составляет $1300-600=700$ BYN. Прибыль переработчика не меняется: $700-400=300$ BYN. Пересчитанная (более реальная в рамках одного объединения) рентабельность перерабатывающего предприятия в первом варианте составляет 75 %.

$$Ур = 300/400 \times 100 = 75 \%$$

Необходимо отметить, что включение стоимости сырья в состав затрат переработчика правомерно исходя из норм бухгалтерского учета. Однако в случае интеграции участников технологического процесса, данный подход может явиться причиной диспаритета и напряженности в отношениях субъектов интеграционных формирований.

Уравнив рентабельность сельскохозяйственной организации и перерабатывающего завода сложно вывести формулу закупочной (трансфертной цены) сырья:

$$Ц = \frac{ЗС \times УВ}{ЗС + ЗП}, \quad (2)$$

где Ц – цена сырья, уравнивающая доходность производителя сырья и переработчика; ЗС – затраты на производство и транспортировку одной тонны сырья; УВ – выручка от продажи продукции, выработанной из одной тонны сырья; ЗП – затраты на хранение и переработку одной тонны сырья (без стоимости сырья).

Прежде чем давать рекомендации к применению конкретных механизмов, методик на практике, следует подвергнуть анализу существующий механизм распределения доходов, выявить факторы, условия, влияющие на процессы распределения с тем, чтобы разработать теоретически обоснованные рекомендации по его совершенствованию. Очевидно, что выбор, разработка варианта распределения доходов между участниками объединений в значительной степени обусловлены формой интеграции. В Республики Беларусь в соответствии с законодательством возможны и существуют следующие формы: ассоциация, концерн, государственные объединения, холдинги, кластеры. Сюда же можно отнести и агрокомбинаты, однако в связи с тем, что это цельные естественно сформированные (а не искусственно объединенные) формирования, нецелесообразно считать их предметом исследования в контексте рассматриваемой проблемы. Наибольшее распространение в аграрной сфере Республике Беларусь, помимо агрокомбинатов получили холдинги и государственные объединения. Несмотря на то, что по своей организационной и экономической природе это две взаимоисключающих формы интеграции, есть примеры, когда во главе агрохолдинга стоит гособъединение.

Что касается белорусских холдингов, то в соответствии с законодательством холдинг – это объединение субъектов хозяйствования, обладающих автономностью, при этом сам он не обладает статусом юридического лица. Таким образом, холдинг не является самостоятельным субъектом налогового права и соответственно прямых налоговых льгот и преимуществ не имеет. Законодательством предусмотрена возможность формирования управляющей компании холдинга централизованного фонда за счет отчислений от прибыли участников, остающейся в их распоряжении (в соответствии с уставом, учредительным договором). Данный фонд может быть использован на условиях, определенных решением уполномоченного органа управления управляющей компании холдинга, в соответствии с законодательством на строго определенные цели, в числе которых закупка основных средств, погашение кредитов и т. д. [4].

Таким образом в холдингах – наиболее распространенной и значимой форме интеграционных структур Беларуси, существует законодательно «встроенный», регламентированный механизм распределения, которое осуществляется в рамках только централизованного фонда. Этот фактор, а также то, что в состав холдингов входят самостоятельные и преимущественно перерабатывающие организации значительно затрудняет применение гибких, эффективных систем распределения доходов между участниками, не способствует решению проблемы диспаритета цен.

Заключение

Анализ существующих подходов и методов организации партнерства сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий показал, что они носят достаточно поверхностный характер, зачастую не имея в своей основе аргументированного обоснования экономической целесообразности функционирования интегрируемых объединений. Исходя из этого, нужны действенные подходы к установлению и развитию сельскохозяйственной интеграции с учетом острой необходимости интегрирования сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий на взаимовыгодной основе экономических отношений.

Поиск оптимальной модели распределительных отношений сводится к нахождению баланса в данный момент, в конкретных условиях. В качестве условий можно выделить целый ряд факторов, среди которых: состав участников, сфера деятельности, направленность интеграционных процессов, правовые аспекты и т.д. Указанные условия обуславливают достаточно широкий интерес к данной проблеме со стороны научного сообщества и соответственно множество вариантов и подходов к ее решению. Однако реализация рассмотренных и предложенных механизмов распределительных отношений во многом ограничивается организационной и законодательной составляющей белорусской экономики, характером интеграционных процессов в частности в сфере аграрного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аюшеева, А. О. Формирование интегрированных структур агропромышленного комплекса региона: проблемы и перспективы / А. О. Аюшеева. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 153 с.

2. Запольский, М. И. Развитие агропромышленной интеграции в условиях становления рыночной экономики: дис. ...д-ра. эк. наук: 08.00.05 / М. И. Запольский. – Минск, 2014. – 332 с.

3. Аршинов, Г. А. Математическое моделирование отношений партнеров в современных формах интеграции сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий / Г. А. Аршинов // Научный журнал КубГАУ [Электронный ресурс]. – 2017. – №130(06). – С. 1–22. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2017/06/pdf/83.pdf>. – Дата доступа: 10.07.2020.

4. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 г. № 660 // Консультант плюс: Беларусь. Версия 4016.00.51 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.