

Светлана ГОЛОС

*Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия,
Горки, Республика Беларусь
e-mail: biznes16@tut.by*

УДК 330.565:338.436

Формирование распределительных отношений в интеграционных структурах

В статье изложены методические подходы к формированию распределительных отношений в интеграционных структурах, базирующиеся на установлении ценовых диапазонов для каждой стадии продвижения продукции до конечного потребителя. Сущность предложенных подходов состоит в возмещении среднеотраслевых затрат субъектов интеграции, выравнивании экономических условий их хозяйствования, повышении доходности сельскохозяйственного производства, создании необходимых условий для развития инновационной деятельности, повышении уровня мотивации труда.

Ключевые слова: методические подходы, интеграционные структуры, распределительные отношения, ценовой диапазон, стадии продвижения, продукция.

Svetlana GOLOS

*Belarusian State Agricultural Academy,
Gorki, Republic of Belarus
e-mail: biznes16@tut.by*

Formation of distribution relations in integration structures

The article sets out methodological approaches to the formation of distribution relations in integration structures, based on the establishment of "price ranges" for each stage of product promotion to the final consumer, which contribute to the reimbursement of industry average costs to integration entities, alignment of their economic conditions, increase the profitability of agricultural production, create the necessary conditions for the development of innovative activity, increase labor motivation.

Keywords: methodological approaches, integration structures, distribution relations, price range, stages of promotion, products.

Введение

Развитие рынка не только способствует преобразованию отношений собственности, но и меняет размеры, источники, состав и структуру доходов работников крупных интегрированных структур. Рыночный механизм призван объединить в единый блок стимулы, способствующие росту трудовой активности, а также адекватному распределению созданных продуктов и дивидендов по имущественным вкладам.

В ходе исследования установлено, что факторы, влияющие на уровень доходов работников корпоративных структур, подразделяются на внешние и внутренние. К первым относятся:

- стоимость жизни в конкретном регионе;
- размер минимального потребительского бюджета;
- социальные гарантии, предоставляемые государством;
- спрос на рабочую силу и ее предложение.

Внутренними факторами являются:

- характер выполняемой работы и ее сложность;

производственные условия;
 профессионально-квалификационный уровень работников;
 механизм хозяйствования, используемый определенным производственным предприятием;
 применяемый руководством последнего метод организации внутривозрастных экономических отношений;
 производительность труда на данном предприятии;
 доходность его деятельности.

Основная часть

Для работников интегрированных агропромышленных структур основными источниками средств являются денежное вознаграждение за труд и доходы от собственности в виде суммы дивидендов, распределяемой между владельцами предприятия. Соотношение между заработной платой и дивидендами должно быть установлено с учетом того, что чем большая доля прибыли будет направлена на оплату труда, тем меньшей будет сумма доходов, выплаченных в качестве дивидендов. Иными словами, возникает противоречие, вытекающее из двойственного характера труда товаропроизводителя как работника и собственника. В первом качестве он стремится к повышению уровня оплаты труда и заинтересован в лучших конечных результатах последнего. Однако увеличение дохода товаропроизводителя путем роста объема выплачиваемых ему дивидендов может ослабить материальную заинтересованность в трудовом участии, поскольку начнет снижаться удельная доля оплаты труда в доходе. Исходя из этого, соотношение между размерами заработной платы и дивидендов должно быть всегда обоснованным, установленным с учетом условий конкретного производства [1, 2].

Практика показывает, что в условиях перехода к рынку изменяются системы доходно-распределительных отношений, существующие в рамках крупных интегрированных структур. Наряду с трудовыми доходами работников в форме заработной платы и премий появляются новые, существенно отличающиеся их виды, а именно:

предпринимательские доходы;
 доходы собственников в виде процентов по вкладам, дивидендов, ренты и др.;

социализированные доходы, получаемые независимо от трудового вклада (поступающие от государства трансфертные платежи, пособия по безработице, выплаты в рамках программ социального страхования и т.д.).

В настоящее время влияние государства на уровень доходов во многом проявляется опосредованно, так как проводимая в стране экономическая политика лишь создает необходимые для улучшения финансового положения товаропроизводителей и работников условия путем содействия усилению экономической активности, эффективному использованию производственных мощностей, росту уровня занятости населения. Реализация эффективной экономической политики способствует созданию устойчивой финансовой базы для системы социальных трансфертов, наличие которой позволяет поддерживать приемлемый уровень жизни сельского населения и обеспечивать общественную стабильность в соответствии с положениями о социальной ориентированности экономики нашей страны.

В данном контексте методология доходно-распределительных отношений в интеграционных структурах рассматривается нами с функциональной точки зрения. Распределение полученного совокупного дохода осуществляется между факторами производства в соответствии с функциями, выполняемыми его получателями (заработная плата предоставляется за работу, рента и процент – за находящиеся в чьей-либо собственности ресурсы, прибыль поступает владельцам предприятий) [3].

Нами выявлены следующие критерии и принципы распределения полученного предприятием совокупного дохода:

владеющие какими-то факторами производства (землей, трудом, капиталом) работники должны получать доход, равный вкладу своего фактора. Капитал из года в год приносит прибыль его обладателю, собственнику земли достается рента, а наемный работник в результате продажи своей

рабочей силы получает заработную плату. Отметим, что различиями между источниками получаемых доходов обусловлено определенное неравенство размеров последних;

на степень объективности распределения доходов значительное влияние оказывают имеющие между управленцами различия в уровне образования и организаторских способностях;

адаптивное распределение доходов должно стимулировать увеличение объемов выпуска качественной продукции и рост эффективности производства;

при наличии на рынке продовольствия конкуренции неэквивалентное затратам распределение доходов может обусловить риски при осуществлении предпринимательской деятельности на различных стадиях единой технологической цепи.

По результатам исследований установлено, что система распределительных отношений, являющаяся составной частью хозяйственного механизма, существенно корректируется в процессе становления рыночных отношений, что обусловлено изменением условий хозяйствования и трансформацией экономических отношений между входящими в интегрированные структуры хозяйствующими субъектами. В то же время конечные результаты, получаемые предприятиями с различным организационно-правовым статусом, присваиваются по-разному, поскольку распределение прибыли зависит от формы собственности [4].

Для рассмотрения сложившихся в крупных агропромышленных формированиях распределительных отношений целесообразно использовать сопоставимые оценочные показатели. Таковыми для каждого субъекта интеграции могут быть:

структура затрат на основное производство;

объем выпуска продукции в стоимостном выражении;

удельный вес заработной платы в денежной выручке, валовом доходе или себестоимости продукции предприятия;

структура распределения прибыли, определяемая по удельному весу фондов накопления и потребления, объему выплачиваемых дивидендов;

структура фонда потребления (удельные доли стимулирующих выплат, доходов от собственности, трудовых и социальных льгот);

уровень производительности труда, определяемый для работников всех категорий.

Практика показывает, что выбор организационно-экономического механизма и правил распределения общего дохода интегрированной структуры необходимо согласовывать в процессе проведения переговоров между ее участниками. Поиск справедливого, компромиссного решения является достаточно сложным в связи с тем, что справедливость – понятие весьма сложное, многоаспектное, неодинаково трактуемое различными сторонами. Это обстоятельство обуславливает необходимость рассмотрения различных принципиальных подходов к распределению общего дополнительного эффекта, позволяющих принимать во внимание несхожие взгляды участников данного процесса на его содержание. Используемые подходы неизбежно должны быть многовариантными, способствующими максимальному учету интересов и аргументов всех входящих в объединение структур, позволяющими их представителям принимать согласованные решения.

Достижение договоренности о принципах распределения между участниками общей дополнительной выгоды – наиболее важный для успешного дальнейшего функционирования объединения момент, определяющий его коалиционную устойчивость. Конкретный вариант распределения может пересматриваться и уточняться как на стадии создания интеграционной структуры, так и в ходе ее функционирования (при непредвиденных изменениях условий или пересмотре некоторыми участниками своих позиций) [5].

Нами также учитывалась возможность возникновения в региональном агропромышленном производстве экономической ситуации, при которой в худших условиях хозяйствования окажутся сельскохозяйственные организации, производящие сырье для дальнейшей переработки. Подобное возможно при неадекватном формировании цен на различных участках единой технологической цепи. В настоящее время преимущество имеют торговые предприятия, доли затрат которых самые низкие, а торговые надбавки весьма существенны. У сельскохозяйственных и перерабатывающих структур производственные издержки на единицу продукции значительно выше, поэтому они вы-

нуждены повышать закупочные и отпускные цены. Это не только негативно отражается на финансовом положении производителей (прежде всего поставляющих аграрное сырье), но и ухудшает состояние потребителей готового продовольствия, поскольку способствует снижению платежеспособного спроса и уменьшению конкурентоспособности товаров.

На основании результатов проведенного исследования с целью создания равных экономических условий хозяйствования для участников единой технологической цепи «производство сельскохозяйственного сырья – его переработка – сбыт готового продовольствия» нами предложены методические подходы к формированию распределительных отношений между членами интеграционных структур. Суть данных подходов состоит в установлении на каждой стадии процесса продвижения продукции до конечного потребителя ценовых диапазонов, обеспечивающих субъектам интеграции возмещение среднеотраслевых затрат и рентабельную работу. Это позволит товаропроизводителям (в первую очередь сельскохозяйственным) вести прибыльную деятельность благодаря устранению несоответствия между ценами на производимую продукцию и объемами используемых для ее получения ресурсов [6].

Формирование ценовых диапазонов будет способствовать:

оптимизации стоимостных пропорций на всех стадиях производства и переработки сырья, а также сбыта конечной продукции;

работе субъектов интеграции согласно принципу самокупаемости;

установлению цен (внутренних, закупочных, реализационных), покрывающих минимально необходимые затраты на производство;

обеспечению рентабельности производства для каждого предприятия, входящего в интеграционное объединение.

Научность предложенного подхода состоит в том, что при расчетах за основу берется присущий торговой сети уровень розничных цен на тот или иной вид сельскохозяйственной продукции. Используя упомянутые цены и ценовые диапазоны, установленные для конкретных участников (стадий технологической цепи), можно определить требуемый уровень закупочных (отпускных) цен. Далее с учетом последних и величины среднеотраслевых затрат на производство единицы того или иного вида продукции определяются расчетная прибыль и рентабельность.

Предлагаемая система позволяет оптимизировать розничные цены благодаря тому, что каждый участник интеграции действует в границах своего ценового диапазона и создает для иных членов объединения мотивацию к осуществлению инновационной деятельности, способствующей повышению технико-технологического уровня производства, расширению ассортимента выпускаемых товаров, совершенствованию сбытовой системы, уменьшению затрат, получению запланированной прибыли. Оптимизация стоимости продукции позволит минимизировать потребность в постоянном увеличении розничных цен, так как их повышение в любой временной период создает необходимость корректировки закупочных цен на сельскохозяйственное сырье и продукты его переработки. Кроме того, дополнительный доход от реализации продукции будет распределяться между всеми участниками объединений, а не присваиваться, как раньше, посредническими и торговыми структурами.

В отличие от ранее предлагаемых систем взаимоотношений, ориентированных на максимальный общий конечный результат с последующим его распределением соответственно нормативным затратам, использование ценовых диапазонов создаст для участников интеграционных структур равные условия работы, позволит им эффективно функционировать благодаря наличию экономического интереса, повысит результативность деятельности как объединений, так и отечественного АПК в целом.

В данном контексте нами предложены различные варианты распределения совместных доходов между субъектами интеграции, а также выполнено обоснование величины доли каждого участника объединения в конечной цене готового продукта.

Оптимизация цен на произведенную продукцию может осуществляться следующими методами: исходя из среднеотраслевых затрат на производство и реализацию товаров;

по фактическим затратам каждого участника с учетом нормы прибыли для ведения расширенного воспроизводства;

по совокупным затратам живого труда на производство продукции;
по реальным вкладам участников, выполняющих на конкретных стадиях технологической цепи действия, направленные на создание и продвижение на рынок сырья и конечных продуктов.

Установлено, что оптимизация системы распределения доходов между субъектами интеграции позволит аграрным предприятиям не только компенсировать затраты на производство сырья, но и получать прибыль. Об этом свидетельствует динамика средних цен на продукцию, реализуемую сельскохозяйственными товаропроизводителями, перерабатывающими и торговыми предприятиями.

Существующие пропорции между размерами прибылей, получаемых производителями аграрного сырья, перерабатывающими его предприятиями и торговыми организациями, существенно отличаются от расчетных, что является одной из главных причин убыточности сельхозпредприятий, производящих животноводческую продукцию.

Реализация предложенной методики, основанной на установлении взвешенных пропорций при распределении полученных доходов, позволит более обоснованно делить выручку между участниками интеграционных структур (звеньями технологических цепей), значительно повысит эффективность производства продукции за счет обоснованной увязки между суммами полученной выручки и объемами понесенных затрат. Отметим, что в крупных объединениях по мере совершенствования производственных отношений целесообразно корректировать цены в зависимости от изменяющихся условий производства, колебаний рыночной конъюнктуры и т.д.

Установление ценовых диапазонов для каждого этапа технологической цепи будет способствовать:

выравниванию экономических условий хозяйствования участников упомянутой цепи, способствующему стимулированию постоянного экономического интереса к производству конкурентоспособной продукции;

формированию цен с учетом среднеотраслевых общественно необходимых затрат, что позволит удерживать цены на нормативном уровне и сокращать непроизводственные расходы;

минимизации объемов государственных средств, выделяемых для дотирования аграрного производства, за счет повышения рентабельности продукции, выпускаемой субъектами хозяйствования;

повышению доходности сельскохозяйственного производства;

получению аграрными предприятиями возможности за счет собственных резервов пополнять оборотные средства, осуществлять строительство производственных и социально-бытовых объектов, решать иные задачи;

уменьшению размеров кредиторской задолженности субъектов интеграции агропромышленного комплекса (прежде всего сельскохозяйственных организаций, для которых данная проблема наиболее актуальна);

созданию условий, необходимых для развития во всех отраслях отечественного АПК инновационной деятельности и формирования конкурентной среды хозяйствования;

повышению уровня мотивированности труда персонала отраслевых структур, способствующему снижению текучести кадров, закреплению высококвалифицированных специалистов, стабилизации численности сельского населения и др. [7].

Заключение

1. По результатам исследований разработана методика формирования распределительных отношений между участниками интеграционных структур, сущность которой состоит в установлении ценовых диапазонов для каждой стадии процесса продвижения продукции до конечного потребителя. Наличие данных диапазонов позволит возмещать среднеотраслевые затраты субъектов интеграции и повысит рентабельность их работы. Такой подход призван обеспечить товаропроизводителям (в первую очередь сельскохозяйственным) прибыльную деятельность путем устранения несоответствия между ценами на производимую продукцию и объемами расходуемых для ее получения ресурсов.

2. Предложены методические подходы к установлению для каждого из этапов технологической цепи ценовых диапазонов, наличие которых будет способствовать:

выравниванию экономических условий хозяйствования участников интеграционных объединений;
 формированию цен на сельскохозяйственную продукцию с учетом среднеотраслевых затрат;
 повышению доходности сельскохозяйственного производства;
 созданию условий, необходимых для развития инновационной деятельности во всех отраслях АПК;
 повышению мотивированности персонала и др.

3. Определены следующие важнейшие условия формирования внутрикорпоративных отношений: трудовой коллектив структурного подразделения самостоятельно принимает решения, касающиеся выполнения доведенной производственной программы, а также установления режима труда и отдыха;

численность работников определенного подразделения должна позволять им выполнять основной объем работ собственными силами;

специализация структурного подразделения должна обеспечивать максимальную занятость его коллектива;

каждому структурному подразделению предоставляется право самостоятельного формирования внутреннего мотивационного механизма.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ермалинская, Н. В. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования интегрированных структур в системе регионального АПК (на примере Гомельской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. В. Ермалинская // Гомельский гос. ун-т им. П. О. Сухого. – Минск, 2014. – 29 с.

2. Запольский, М. И. Кооперация и интеграция в агропромышленном комплексе; учеб. пособие / М. И. Запольский // Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2011. – 347 с.

3. Голос, С. Механизм экономических взаимоотношений участников интегрированных объединений / С. Голос // Аграрная экономика. – 2010. – № 3. – С. 14–20.

4. Цибирев, А. А. Экономические отношения в агропромышленных объединениях / А. А. Цибирев // Всероссийский НИИ экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. – Москва, 2009. – С. 220–225.

5. Запольский, М. И. Методические рекомендации по оценке эффективности функционирования интегрированных формирований / М. И. Запольский. – Минск: Ин-т аграрной экономики НАН Беларуси, 2005. – 64 с.

6. Гусаков, В. Г. Принципы и методы организации и функционирования хозяйственного механизма АПК в новых условиях / В. Г. Гусаков, В. И. Бельский // Агрэоэкономика. – 2005. – № 12. – С. 15–21.

7. Воробьев, И. П. Кооперация и конкуренция / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, Т. И. Ленская. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 267 с.

Поступила в редакцию 18.05. 2020