

ПРОИЗВОДСТВЕННО–ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ ПРИ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ В АПК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И.В. Мирочицкая

Белорусский государственный экономический университет

Современный этап функционирования АПК Республики Беларусь характеризуется активным развитием кооперативно-интеграционных процессов, которые охватывают сферу производства сельскохозяйственной продукции, ее переработку и реализацию готовых продуктов. Создаваемые кооперативно - интегрированные формирования стремятся строить свою деятельность на принципах самоуправления и самофинансирования. Их успешное функционирование основано на практической реализации системы производственно – экономических отношений, которые складываются на стадии создания кооперированного или интегрированного формирования, его функционирования и распределения полученных результатов и должны обеспечивать согласованность действий всех участников технологической цепи производства конечной продукции, максимально учитывать их экономические интересы и ориентировать на высокий конечный результат. Данная система включает три группы отношений: организационно–управленческие, производственно-технологические, финансово-экономические.

Организационно-управленческие отношения между участниками складываются на самом первоначальном этапе создания кооперативно-интеграционного формирования, когда они сделали свой *добровольный* выбор в пользу совместного сотрудничества по осуществлению какого-либо вида деятельности. На этом этапе коллегиально осуществляется выбор организационной формы данного сотрудничества. При этом учитываются: направление будущей деятельности создаваемого формирования и его возможные размеры (по объемам производства, оказанию услуг и др.); особенности технологической цепи и характер взаимосвязей между партнерами: состав и количество участников; виды участия, их характер и критерии. Более простые организационные формы сотрудничества (товарищества, общества, кооперативы) целесообразно создавать тогда, когда кооперативное сотрудничество ориентировано на объединение денежных средства для создания совместного производства, или предусматривает кооперированную поставку материальных ресурсов на промежуточных стадиях технологической цепи производства конечной продукции (телята из молочных хозяйств на комплексы по производству говядины, или зерно из сельскохозяйственных организаций на комбикормовые заводы, свиноводческие комплексы, птицефабрики). Если кооперативно – интеграционное сотрудничество охватывает всю технологическую цепь, в состав которой входят сельскохозяйственные, перерабатывающие, обслуживающие, торговые, банковские и другие организации, то его целесообразно развивать в виде сквозных вертикально-интегрированных структур замкнутого технологического типа (финансово-промышленных групп, холдингов, корпораций, ассоциаций и др.). Функции управления кооперированным, либо интегрированным формированием в зависимости от его организационной формы может выполнять головное хозяйство, общее собрание, совет и исполнительная дирекция, либо освобожденный аппарат управления (в концернах). На первом этапе разрабатываются учредительные документы создаваемых кооперированных структур и осуществляется их необходимая регистрация.

Производственно-технологические отношения направлены на обеспечение всеми участниками нормативно- технологических параметров деятельности совместно организуемого производства. Они включают расчеты потребности в необходимых ресурсах (материальных и финансовых), регулируют процесс их передачи по объемам срокам, качеству, цене, условиям оплаты и др., а также содержат перечень санкций за нарушение партнерских обязательств. Основным документом, регламентирующим деятельность участников кооперации, является договор.

Финансово- экономические отношения формируются в процессе всей совместной деятельности партнеров, но реализуются в основном на конечной стадии производства. Их основу состав-

ляют механизм взаиморасчетов и методы установления цен на продукцию межхозяйственного и межотраслевого обмена и распределения конечных результатов (прибыли).

В практике функционирования кооперированных и интегрированных наибольшее применение могут получить *две модели* экономических отношений и взаиморасчетов, определяемые степенью участия, глубиной и устойчивостью связей между участниками.

1. *Ценовая (затратно - технологическая)* модель применяется при более простых формах кооперативного сотрудничества между смежными сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями, которое сводится только к поставке материальных ресурсов (скота на откорм, молочного и другого сырья на переработку). В этом случае при взаиморасчетах за поставляемые материальные ресурсы, проходящие промежуточные стадии, целесообразно применять договорные расчетные цены, которые определяются, исходя из нормативных (реже фактических) издержек по стадиям производства и нормы прибыли, которая формируется на конечной стадии реализации продукции и включается в промежуточную цену по принципу «равная прибыль на 1 руб. затрат по стадиям производства». При этом успешно работающее предприятие - интегратор может использовать стимулирующую функцию цены для поставщиков скота или сырья, включив в нее более высокую норму прибыли, что позволяет повысить интерес участников к сотрудничеству, сформировать их постоянный состав и стабильные поставки ресурсов.

2. *Нормативно-распределительная модель* может применяться во взаимоотношениях между предприятиями, входящими в состав сквозных вертикально-интегрированных продуктовых структур (компаний). В основе их создания и функционирования должен находиться сквозной экономический интерес, ориентированный на высокий конечный результат. Он состоит в производстве и сбыте как можно большего объема продукции, снижении издержек по всей технологической цепи ее производства за счет концентрации и более рационального использования ресурсов, избежании двойного и тройного налогообложения, получении максимальной выручки и совокупной прибыли, справедливом ее распределении между участниками.

В агропромышленных формированиях замкнутого корпоративного типа, где имеет место кооперация не только сырьевых ресурсов, но и капитала, а участники работают на конечный результат, применение только цен в качестве инструмента взаиморасчетов между ними не может учесть все элементы участия. В этом случае используется *трансфертная* цена, которая выполняет лишь функцию промежуточных расчетов за поставляемые ресурсы, а по итогам года производится распределение фактически полученной прибыли в соответствии с вкладом каждого участника в интегрированное производство. В зависимости от специфики интегрированного формирования, конкретных условий его функционирования и с согласия участников трансфертные цены на продукцию промежуточных стадий целесообразно устанавливать на уровне нормативных затрат с включением или без включения прибыли.

Использование в течение года трансфертных цен, устанавливаемых на нормативно-затратной и бесприбыльной основе, ведет к тому, что предприятия испытывают финансовые затруднения и теряют часть денег из-за инфляционных процессов, хотя при этом снижается размер налогов и растет конечная прибыль. В условиях нестабильности интеграционных связей, неустойчивого финансового положения интегрированных формирований ввиду неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов, сельхозпроизводители заинтересованы в уменьшении финансового риска и получении прибыли на стадии передачи продукции на переработку. В этом случае целесообразным может быть такой вариант экономических отношений между партнерами по интеграции, когда часть прибыли в виде аванса включается в договорную трансфертную цену уже на стадии передачи сырья на переработку. Ее конкретный размер зависит от эффективности работы и совокупной рентабельности интегрированного производства. При этом прибыль в договорную цену можно включать в расчете на полные нормативные затраты (до 10% и выше), либо на переменные затраты (до 50%). Распределению в конце года пропорционально нормативным затратам подлежит та часть прибыли, которая остается за минусом авансированной ее части, включенной в договорную трансфертную цену за передаваемое сырье. В акционерных компаниях, где участники технологической цепи являются владельцами акций головного предприятия - интегратора, по затратам в разрезе технологических стадий распределяется лишь часть прибыли, а вторая ее часть за минусом всех расчетов с бюджетом, банками, резервного фонда подлежит распределению на акционерный капитал в виде дивидендов.

Следует отметить, что только тот механизм экономических отношений в условиях интеграции будет способствовать росту эффективности производства и повышению конкурентоспособности

выпускаемой продукции, который в полной мере учитывает экономические интересы ее участников.

Литература:

1. Гусаков В.Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В.Г. Гусаков .– Минск: Белорусская наука, 2008. –431с.
2. Методические рекомендации по созданию и функционированию агропромышленных объединений. – Мн.: Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси, 2006 –152 с.
3. Организационно-экономический механизм образования и функционирования продуктовых агропромышленных формирований / Под ред. В.Г. Гусакова, академика НАН Беларуси, д.э.н., профессора. – Мн.: Центр аграрной экономики Института экономики НАН Беларуси, 2006.– 51 с.