

Тема 11. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

11.1. Эффективность совместной деятельности и взаимоотношения участников кооперации и интеграции

Специалисты отмечают, что объединение участников – это наиболее оптимальный путь повышения эффективности производства. Эффективность в общем смысле характеризует отношение полученного эффекта (результата) к затратам, его обусловившим. Это сложная категория, включающая производственный, экономический, социальный, управленческий, экологический и прочие аспекты. Поэтому в теории экономики нет и единого критерия, позволяющего оценить совокупную эффективность (рис. 11.1).



Рис. 11.1. Факторы и ожидаемые эффекты от деятельности кооперативно-интеграционных структур

Наиболее полная система показателей оценки эффективности развития данных процессов включает в себя следующие группы:

1) *показатели сравнительной эффективности* (разность результатов до и после создания объединения);

2) *показатели абсолютной эффективности* (сравнение результатов, полученных после осуществления мероприятий с затратами на их реализацию);

3) *система технико-экономических и финансовых показателей*, типичных для каждой сферы производства;

4) *экономическая эффективность* инвестиций в кооперативно-интеграционной структуре.

На современном этапе процессы кооперации и интеграции становятся основным механизмом повышения эффективности АПК, что происходит следующим образом: на уровне сельскохозяйственных предприятий создаются условия для углубления специализации, налаживания межхозяйственных связей, усиления взаимосвязей с перерабатывающим предприятием.

Это влечет за собой повышение урожайности, производительности труда, фондооснащенности, что в итоге ведет к увеличению объемов производства и улучшению экономических показателей: окупаемости затрат, прибыли, рентабельности. Перерабатывающие предприятия получают возможность закупать сырье по ценам объединения, полностью загружать имеющиеся мощности.

В связи с этим для оценки экономической эффективности кооперативно-интеграционных процессов используются показатели рентабельности производства, эффективности использования ресурсов, эффективности переработки сельскохозяйственной продукции, рентабельности сферы реализации. После расчетов по отдельным стадиям производства определяется эффективность формирования в целом.

Экономическая эффективность инвестиций оценивается следующими показателями:

1) чистый приведенный доход;

2) простой и динамический срок окупаемости проекта;

3) внутренняя норма доходности;

4) индекс рентабельности инвестиций.

При создании кооперативно-интеграционной структуры в АПК любой организационно-правовой формы наиболее важным аспектом является механизм интеграции. Он должен отражать

взаимную выгоду партнеров, регулировать производственно-экономические отношения, которые нацеливают участников на повышение эффективности конечных результатов. Его функционирование должно быть направлено на обеспечение равновыгодного сотрудничества. Система должна гибко и адекватно обеспечивать распределение доходов в зависимости от вклада каждого участника в формирование конечного результата.

Для формирования системы показателей эффективности кооперации и интеграции в каждом конкретном случае требуется определение круга задач, которые могут быть решены за счет развития данных процессов.

В агропромышленных структурах независимо от их организационного построения экономические связи могут осуществляться по двум основным моделям: ценовой и нормативно-распределительной.

Применение **ценовой модели** означает, что расчеты между участниками формирования производятся по стадиям технологического процесса на основе расчетных цен, начиная от сельскохозяйственных товаропроизводителей и заканчивая торговыми организациями.

Нормативно-распределительная модель экономических взаимоотношений между участниками интегрированного формирования основывается на распределении денежной выручки от реализации конечной продукции по нормативам, рассчитанным исходя из определенных показателей (себестоимости, ресурсоемкости). Первоначальные расчеты осуществляются также на основе цен.

В обеих моделях для взаиморасчетов используются *трансфертные (внутрифирменные) цены*. Они являются важнейшей характеристикой внутрифирменного рынка современного корпоративного бизнеса. Главная его особенность заключается в том, что ценообразование осуществляется на иных принципах, чем между независимыми компаниями на открытом рынке. Трансфертные цены применяются как для регулирования взаимоотношений в интеграционных структурах, так и внутри каждой входящей в них хозяйственной единицы, имеющей структурные подразделения.

Около 35 % мировой торговли в настоящее время осуществляется внутри глобальных производственных систем транснациональных корпораций (ТНК). Основными целями применения трансфертных цен являются: максимизация общей

прибыли (45 % компаний); укрепление позиций иностранных филиалов (31 %); минимизация налогового бремени (9 %); максимизация общего объема продаж (6 %).

В зависимости от характера производственных связей и степени хозяйственной самостоятельности отдельных звеньев интегрированной системы могут применяться различные схемы расчетов:

1. В ценовой модели расчеты между участниками могут осуществляться по *действующим рыночным ценам*. Данный способ применяется лишь в условиях высокой степени децентрализации, когда у участника имеется широкий выбор внутренних и внешних покупателей на его продукцию. В целом противоречит идее объединения с целью максимизации совокупного экономического результата.

2. Трансфертная цена рассчитывается по *фактической либо нормативной себестоимости*. В этом случае цена считается по формуле «себестоимость плюс» и складывается из выбранного показателя себестоимости и фиксированного процента прибыли.

Использование показателя фактической себестоимости имеет главный недостаток, связанный с незаинтересованностью подразделения снижать затраты на производство, поэтому наиболее перспективно использование нормативной себестоимости. Этот подход увязывает стремления отдельных партнеров к максимизации собственной прибыли с необходимостью сдерживания стоимости промежуточного продукта в технологической цепочке в целях получения качественной и дешевой продукции на конечном этапе производства.

В рамках интегрированного формирования цена на конкретный вид сельскохозяйственной продукции, являющийся сырьем для производства конечного продукта, может быть определена следующими способами.

1-й способ: прямым путем, т. е. стоимость конечной продукции определяют последовательно по стадиям: производство – переработка – реализация. Расчеты могут осуществляться и двухэтапным способом: вначале идет авансирование в определенном размере, а затем производится заключительный расчет путем прямого распределения. Применение данного метода на практике усложняется тем, что нелегко установить процент прибыли, устраивающий и производителя сырья, и перерабатывающее предприятие.

Определение трансфертной цены прямым способом на

основе фактических затрат:

$$Ц_{т} = C_{ф};$$

$$Ц_{т} = C_{ф} + П,$$

где $C_{т}$ – трансфертная цена, руб.

$C_{ф}$ – фактическая себестоимость, руб.

$П$ – процент прибыли, который устанавливается по договоренности между участниками, %.

Определение трансфертной цены прямым способом на основе нормативных затрат:

$$Ц_{т} = C_{н};$$

$$Ц_{т} = C_{н} + П,$$

где $C_{н}$ – нормативная себестоимость, руб.

2-й способ: расчет цены в обратной последовательности – начиная с прогнозируемого или уже сложившегося уровня рыночной цены на конкретный продукт и заканчивая ценой на сырье. Это так называемая *реверсивная модель*. В этом случае нередко оказывается, что цена сельхозпроизводителя должна быть ниже уровня его себестоимости.

Подходы к реализации экономического механизма функционирования интеграционного объединения могут быть объединены в следующие группы:

1. Одноэтапная модель. Взаимоотношения участников осуществляются по стадиям технологического процесса на основе расчетных цен. Для повышения заинтересованности прибыль, включенную в цену, нередко устанавливают не ниже того уровня, который может быть достигнут при реализации продукции вне объединения. Это самый простой метод, однако его применение усложняется тем, что трудно установить процент прибыли, устраивающий и производителя сырья, и перерабатывающее предприятие. В результате на выходе цена конечного продукта может получиться выше действующей на рынке. Иногда цены рассчитываются в обратной последовательности (по реверсивной модели). В этом случае может оказаться, что цена сельхозпроизводителя должна быть ниже уровня его себестоимости (рис. 11.2).

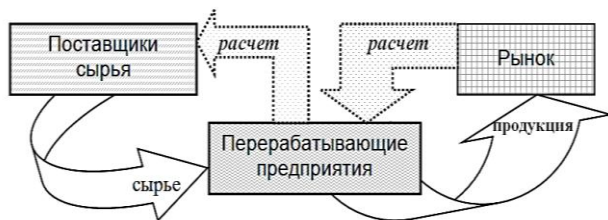


Рис. 11.2. Одноэтапная модель взаимоотношений участников интеграции

2) **Двухэтапная модель.** Прибыль каждого подразделения формируется на основе трансфертных цен с последующей корректировкой по конечным результатам. Трансфертные цены рассчитываются по фактической либо нормативной себестоимости с включением всех затрат или только переменных. Окончательная корректировка производится в соответствии с индивидуальным вкладом каждого участника в конечный экономический результат (рис. 11.3).

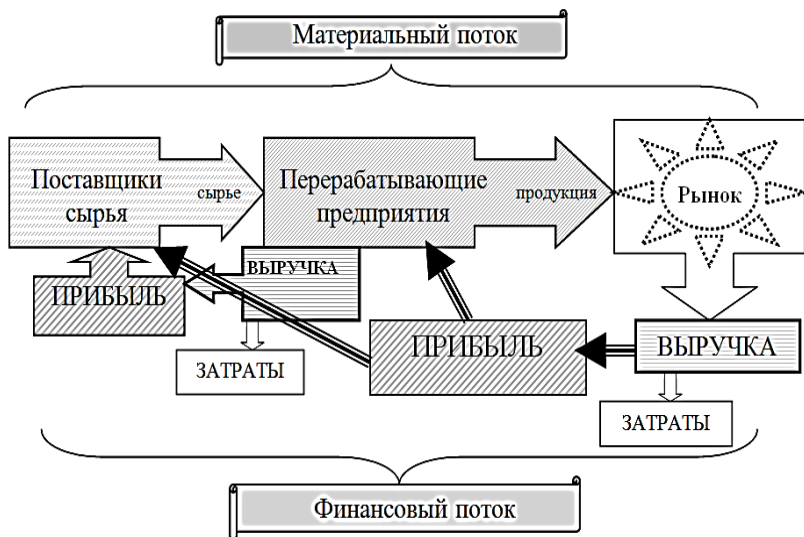


Рис. 11.3. Двухэтапная модель взаимоотношений участников интеграции

11.2. Особенности распределения доходов в кооперативно-интеграционных объединениях

Существуют различные методики выбора критерия для распределения дохода в кооперативно-интеграционных объединениях. Наиболее простым и самым распространенным подходом является распределение полученной прибыли пропорционально сумме производственных затрат. Их величины относят к объему совокупных затрат на производство продукции и на этой основе рассчитывается доля затрат каждого участника. Общая величина прибыли распределяется в соответствии с исчисленными долями.

Недостатком этого метода является то, что он не стимулирует партнеров снижать затраты, так как объем получаемой прибыли напрямую зависит от общего объема затрат. Применение данного подхода позволяет обеспечить всем партнерам равную окупаемость затрат, на практике же они имеют разные уровни рентабельности.

Наиболее прогрессивным признан метод, когда вклад партнеров в общий результат определяется по двум критериям. Первый основан на исчислении нормативного совокупного ресурсного потенциала определенного вида продукции. Для его расчета следует оценить в денежном выражении все виды используемых ресурсов при производстве сырья, а также на перерабатывающих предприятиях. Затем в целом по формированию определяется совокупный нормативный ресурсный потенциал и рассчитываются доли сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий, согласно которым и распределяется прибыль. По второму критерию долю участия каждого члена интегрированного формирования в конечном результате следует определять с учетом объема поставок сырья на переработку.

Данный метод позволяет в определенной степени учесть стоимость участвующих в производстве земельных ресурсов, исключает все непроизводительные расходы, входящие в состав затрат, и, соответственно, обеспечивает более справедливое распределение доходов между сферами производства конечного продукта.

При использовании предприятиями-участниками ценовой модели основой для взаиморасчетов являются трансфертные цены. *Нормативно-распределительная модель* предусматривает распределение итогового финансового результата (прибыли) пропорционально вкладу каждого участника. Этот вклад может

быть определен одним из трех методов: нормативно-затратным, нормативно-ценовым и нормативно-ресурсным.

Нормативно-затратный метод. Согласно этому методу на каждом этапе продвижения продукции рассчитываются нормативные затраты. Вклад сельскохозяйственных производителей определяется на основе полной нормативной себестоимости, всех остальных – на основе ее приращения. Метод основан на давальческой модели поставок сырья. Рентабельность в этом случае будет одинаковой для всех участников.

Нормативно-ценовой метод. Вначале осуществляется авансирование по расчетным (трансфертным) ценам, а затем происходит окончательное распределение прибыли согласно размеру уже выплаченного аванса. Способ распределения прибыли аналогичен предыдущему. Рентабельность также будет одинаковой для всех участников.

В том случае, если участников не устраивает одинаковый уровень рентабельности, может применяться нормативно-ресурсный метод.

Нормативно-ресурсный метод. Данный метод предполагает определение ресурсоемкости производства сельскохозяйственного сырья и его переработки. Сложность связана с определением стоимостного соизмерения разнокачественных производственных ресурсов, в результате чего расчетные показатели могут отличаться от фактических.

В этом случае для расчета нормативов совокупной ресурсоемкости необходимо оценить в денежном выражении все виды используемых ресурсов (земельных, трудовых, основных и оборотных средств) при производстве сельскохозяйственной продукции, а также на перерабатывающих предприятиях.

Расчет производится по следующим формулам:

$$N_c = Z_p + T_c + O_c + OБ_c;$$

$$N_n = T_n + O_n + OБ_n,$$

где N_c , N_n – стоимость нормативного ресурсного потенциала, используемого на сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях;

Z_p – стоимость земельных ресурсов, необходимых для производства 1 т продукции;

T_c , T_n – нормативная стоимость трудовых ресурсов, необходимых для производства продукции на

сельскохозяйственных и перерабатывающих
предприятиях;
 $O_c, O_{B_c}, O_n, O_{B_n}$ – нормативная стоимость основных и
оборотных фондов, требующихся на
производство продукции на
сельскохозяйственных и перерабатывающих
предприятиях.

Затем определяется совокупный нормативный ресурсный потенциал N_o :

$$N_o = N_c + N_n.$$

Доли в процентах сельскохозяйственных производителей K_c и перерабатывающих предприятий K_n в совокупном нормативном ресурсном потенциале определяются по следующим формулам:

$$K_c = (N_c : N_o) \cdot 100;$$

$$K_n = 100 - K_c.$$

В соответствии с рассчитанными процентными соотношениями продуктовых звеньев АПК (K_c и K_n) предлагается распределять чистую прибыль по следующим формулам:

$$B_c = B_o \cdot K_c;$$

$$B_n = B_o \cdot K_n,$$

где B_c – сумма прибыли, причитающаяся сельскохозяйственным
това- ропроизводителям;

B_n – сумма прибыли перерабатывающего предприятия;

B_o – общая сумма прибыли, полученная в интегрированном
формировании.

Долю каждого участника интегрированного формирования в совокупной прибыли рекомендуется определять с учетом стоимости сырья, поставленного на переработку:

$$Y = 100 (S_i : S_o),$$

где Y – доля вклада i -го сельскохозяйственного
товаропроизводителя в

общую стоимость сырья S_0 ;

S_i – стоимость сырья, поставленного i -м товаропроизводителем.

Для сельскохозяйственных предприятий ресурсный потенциал рассчитывается на основании организационно-технологических нормативов и нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства путем суммирования стоимости земли, труда, основных и оборотных средств, расходуемых на производство 1 т конечной продукции.

Земля переносит свою стоимость на сельскохозяйственную продукцию в течение многих лет. Поэтому наиболее правомерным специалистами признается в качестве ее годовой фиксированной доли использовать ставку земельного налога, исчисленную исходя из нормативной цены 1 га пахотных земель.

Ресурсный потенциал перерабатывающего предприятия рассчитывается исходя из стоимости трудовых ресурсов, а также основных и оборотных фондов (без учета стоимости сырья, возвратных отходов и побочной продукции), затраченных на 1 т продукции.

Данный подход позволяет дифференцировать уровни рентабельности для сельскохозяйственных и перерабатывающего предприятий. Размер прибыли, полагающейся непосредственно каждому сельскохозяйственному предприятию-участнику объединения, может быть определен в зависимости от его объема поставки сырья с корректировкой по качеству и другим параметрам.

В настоящее время множество перерабатывающих предприятий в каждой отрасли создает конкуренцию не только на внутреннем рынке, но и в экспортных поставках. А сравнительно небольшие мощности и отсутствие достаточных средств для создания суперсовременных и конкурентных технологий не позволяют среди них сформироваться ведущим высококонкурентным и перспективным компаниям.

Как подчеркивают специалисты, крупнейших и суперкомпаний в каждой отрасли должно быть немного, даже единицы. Поэтому исходное множество должно сводиться в перспективе к крупным унифицированным объединениям. Это не исключает наличия и развития относительно небольших эффективных предприятий, которые также будут интегрированы в систему сквозной кооперации, занимать и обеспечивать определенные торгово-

рыночные ниши, работать по согласованным правилам или действовать в рамках известных продовольственных брендов.

Количество и размеры суперкомпаний должны устанавливаться исходя из критериев максимальной эффективности (окупаемости вложений, доходности, экономичности и конкурентоспособности). Организационно-правовые формы могут быть разными, зависящими от структуры капитала, особенностей партнерства и его целей.