

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ – ОСНОВА УСПЕХА КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ

Аннотация: В статье раскрыта сущность распределительных отношений участников корпоративных структур, исследованы основные модели распределительных отношений, определены возможности их применения в практике функционирования аграрных объединений, а также основные направления их совершенствования, способные обеспечить высокую эффективность совместной деятельности.

Ключевые слова: корпоративная структура, интеграция, взаимодействие, распределительные отношения, агропромышленный комплекс, прибыль, доход, эффективность.

IMPROVEMENT OF DISTRIBUTIVE RELATIONSHIP – BASIS FOR SUCCESS OF CORPORATE STRUCTURE

Abstract: In the article the essence of distributive relationship between participants of corporate structures is revealed. Basic models of distributive relationship are examined. The possibilities of their application in practice of agrarian associations as well as main trends of their improvement, apt to provide high efficiency of joint activity, are defined.

Keywords: corporate structure, integration, interaction, distributive relationship, agro-industrial complex, profit, income, efficiency.

* Статья поступила в редакцию 5 сентября 2012 г.

В современных условиях хозяйствования создание корпоративных структур в различных отраслях экономики выступает необходимым условием обеспечения последовательного экономического роста на основе синергетического эффекта от совместной деятельности участников объединения. Однако в результате интеграции может наблюдаться снижение эффективности корпоративного формирования по отношению к суммарным показателям отдельно действующих предприятий. Зачастую это происходит из-за недостаточно эффективного взаимодействия участников кооперативно-интеграционных процессов, несоблюдения баланса их интересов, что, как правило, является итогом необоснованного выбора моделей и методов распределительных отношений,

не позволяющих объективно определить долю каждого хозяйствующего субъекта в результатах совместной деятельности. Все это и обуславливает необходимость дальнейшего исследования основных аспектов организации распределительных отношений в корпоративных структурах с целью выявления наиболее оптимальных способов их формирования и дальнейшего развития, обеспечивающих взаимоувязку экономических интересов участников объединений, наиболее полное их удовлетворение и, как следствие, повышение эффективности интегрированного взаимодействия.

Распределительные отношения занимают центральное место в системе экономических отношений участников корпоративных структур и представляют собой отношения,

регламентирующие межотраслевые, стоимостные и ценовые пропорции агропромышленного производства [1], [2]. Их основной целью является оптимальное сочетание и рациональное использование производственных ресурсов, достижение эквивалентности экономических отношений между предприятиями-членами корпоративного формирования, повышение экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в конечных результатах деятельности объединения, углубление процесса интеграции. Однако обеспечить сбалансированность интересов участников кооперативно-интеграционных процессов данные отношения способны лишь в случаях, когда механизм их действия базируется на правильном определении индивидуального вклада каждого участника в общий результат на основе объективных параметров, а распределение финансового результата (прибыли, дохода) от интегрированной деятельности проводится на основании объективного критерия. При этом вопрос определения вклада в общий результат является одним из главных, поскольку от его решения зависит реализация принципа экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в совместной деятельности. Иными словами, основным критерием равновыгодности распределительных отношений следует считать долевой вклад каждого участника интеграции в конечный экономический результат деятельности корпоративного формирования. При этом сложность и многогранность проблемы определения величины вклада отдельного члена объединения в конечные результаты его деятельности требует дополнительного исследования.

Прежде всего, следует отметить, что эффективность организации распределительных отношений зависит от того, насколько обоснованно создана корпоративная структура, проведены ли расчеты перспектив и преимуществ совместного хозяйствования, а также соблюдены ли основные принципы формирования корпоративных объединений [3], [4]. Кроме того, обоснованность выбора критериев распределения прибыли между предприятиями, входящими в состав корпоративного формирования, во многом зависит и от того, насколько выдержаны критерии организации его производственно-хозяйственной деятельности, так как критерии различных сторон функционирования хозяйствующих субъектов в рамках объединения

тесно взаимосвязаны [5]. Особенно актуально это для агропромышленного комплекса, корпоративные структуры которого базируются на переплетении аграрного, промышленного, финансового и торгового капиталов. В данном случае выбор распределительных критериев и эффективность обменно-распределительных отношений участников корпоративных формирований в целом будут во многом определяться соблюдением следующих критериев:

- целесообразность и взаимовыгодность партнерских отношений в рамках корпоративной структуры, предполагающие получение участниками формирования эффекта большего, чем при всех других вариантах развития;

- обеспечение оптимального состава участников объединения по количественным и качественным параметрам, исключающее наличие излишних малоэффективных звеньев, а также технологически неоправданных посредников;

- пропорциональность в производственном процессе, что предполагает адекватное развитие и сбалансированность производственных мощностей заинтересованных сторон, входящих в состав корпоративной структуры;

- ритмичность производственного процесса внутри объединения, что связано с важностью равномерности поставок сырья и своевременного выполнения отдельных технологических процессов сельскохозяйственными, перерабатывающими и обслуживающими предприятиями;

- непрерывность производственного процесса в рамках корпоративного формирования, обеспечивающая планомерное по времени использование производственных мощностей, оборудования и техники, а также поступление готовой продукции в торговую сеть.

Выполнение данных критериев в ходе осуществления производственной деятельности наряду с соблюдением принципов создания и развития объединения будет способствовать усилению взаимного действия участников корпоративной структуры и, как следствие, позволит каждому из них хозяйствовать более эффективно, чем при обособленном функционировании. В итоге, находясь в той или иной степени взаимозависимости, организации, входящие в состав объединения, будут стремиться к получению не индивидуальных доходов, а совокупного эффекта

от совместной деятельности. Дальнейшее же развитие взаимоотношений – усиление интеграции либо разрыв межхозяйственных связей – будет определяться тем, насколько правильно и обоснованно выбрана та или иная модель распределительных отношений.

В настоящее время обобщение теории и практики функционирования корпоративных структур позволяет выделить ценовую, нормативно-распределительную и смешанные модели распределительных отношений, каждая из которых может использоваться в ходе распределения доходов между участниками аграрного объединения [6], [7], [8].

При ценовой модели распределительных отношений расчеты проводятся по затратам технологического процесса начиная от производства сельскохозяйственной продукции и заканчивая реализацией готовой продукции. Поскольку ценовая модель строится по стадиям технологического цикла, то есть по стадиям товародвижения, то в этом случае особенно важно правильно рассчитать цены на первой стадии производства сельскохозяйственной продукции, воспользовавшись одним из следующих способов. Во-первых, путем определения стоимости конечной продукции на затратной основе, начиная с первой стадии (производства) и заканчивая последней (торговлей) посредством приращения затрат. Во-вторых, установив исходным пунктом расчетов фактически сложившуюся рыночную цену на конкретный вид готовой продукции, а конечным – предельную цену на сельскохозяйственное сырье. При этом следует учитывать, что в корпоративных структурах с разной степенью хозяйственной самостоятельности предельные цены будут выполнять неоднородные функции. Так, для формирований, где участники сохраняют юридическую самостоятельность и их отношения не имеют жесткой связи, они будут выступать в качестве регулятора доходов перерабатывающих предприятий, если последние имеют стремление снизить цены на сельскохозяйственное сырье. В случае же установления тесной зависимости между хозяйствующими субъектами появляется потребность в применении особого вида цен – трансфертных, используемых во внутренних расчетах предприятий в рамках корпоративного объединения и призванных обеспечить выгодность обмена результатами деятельности для всех структурных подразделений. При определении наиболее оптимального варианта расчета трансфертной

цены следует учитывать такие условия, как доступность ресурсов, воздействие на эффективность, стабильность, экономия затрат, стимулирование участников объединения. Потому методика построения трансфертных цен должна включать в себя различные подходы: на основе рыночных цен, фактической и нормативной себестоимости (с включением полных или переменных затрат). В частности, применение трансфертных цен на основе переменных затрат позволит обеспечить оптимальное сочетание объемов поставок продукции и цен на нее внутри формирования. Однако следует отметить, что оптимальность достигается лишь в том случае, если трансфертная цена обеспечивает получение дохода для возмещения постоянных затрат. А как показало исследование, чем сложнее система производственно-технологических связей внутри корпоративной структуры, тем труднее построить систему трансфертных цен, удовлетворяющих интересам взаимосвязанных производителей на разных концах технологической цепочки. В итоге цепочка расчетных цен может дать на выходе интегрированной системы результат, имеющий значительные отклонения от реальной практики, то есть расчетная цена корпоративного формирования будет отличаться от действующей рыночной цены. В этом случае ценовой механизм, несмотря на свою гибкость к изменяющимся условиям, не позволит в полной мере обеспечить равную выгоду всем участникам в процессе рыночного обмена. А применение расчетных цен, которые имеют значительный отрыв от рыночных, будет нецелесообразным для исчисления расчетных пропорций распределения выручки от реализации конечной продукции корпоративной структуры. Все это позволяет сделать вывод, что ценовая форма распределительных отношений наиболее приемлема для формирований, участники которых сохраняют юридическую самостоятельность. В корпоративных же формированиях замкнутого типа цены должны выступать не самостоятельным инструментом в распределительных отношениях, а служить стоимостной основой при распределении конечного финансового результата. В этом случае целесообразным будет применение нормативно-распределительной модели, при которой экономические отношения, с целью выравнивания возможностей эффективного ведения хозяйства для всех участников интеграции, будут строиться путем распределения итогового финансового

результата (выручки от реализации, прибыли) по заранее согласованным нормативам. Что касается смешанной модели распределительных отношений, то ее применение наиболее целесообразно в случае сохранения участниками корпоративной структуры юридической и хозяйственной самостоятельности. Однако данный вариант расчетов не ориентирует членов объединения на получение совокупного эффекта, что является существенным недостатком, противоре-

щим конечной цели создания корпоративных объединений (достижению синергетического эффекта) и снижающим его значимость. В целом же анализ существующих моделей распределительных отношений участников корпоративных формирований позволяет выделить их основные преимущества и недостатки, знание которых будет способствовать более обоснованному применению того или иного варианта распределения доходов в конкретных условиях хозяйствования (табл. 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика моделей распределительных отношений участников корпоративных структур

	<i>Ценовая модель</i>	<i>Нормативно-распределительная модель</i>	<i>Смешанная модель</i>
Наиболее приемлемые условия применения	Юридическая и хозяйственная самостоятельность членов объединения	Максимальная степень интеграции	Юридическая и хозяйственная самостоятельность членов объединения
Преимущества	Уже на первой стадии расчетная цена позволяет возместить затраты и получить прибыль	Способствует эффективному распределению и использованию ресурсов, ориентация участников на получение совокупного эффекта	Устраняет систему неплатежей, способствует повышению доли сельхозпродукции в выручке от реализации
Недостатки	каждый исходит из своих интересов и стремится получить максимальную прибыль, рост цены конечной продукции	сложность стоимостного измерения ресурсов разных сфер деятельности, отсутствие равновеликой отдачи на вложенный капитал	не ориентирует участников объединения на получение совокупного эффекта

Примечание: Собственная разработка.

Вместе с тем следует отметить, что в случае сохранения участниками корпоративной структуры юридической и хозяйственной самостоятельности их экономические отношения в рамках объединения, по своей сути, будут во многом схожи со взаимоотношениями обособленных предприятий, самостоятельно функционирующих на рынке, в то время как взаимодействие членов корпоративных формирований замкнутого типа гораздо сложнее и строится по принципиально иной схеме. В этих структурах особую значимость приобретает использование нормативно-распределительной модели организации распределительных отношений, правильное построение и непрерывное совершенствование которой способно обеспечить углубление взаимодействия участников объединения для достижения общих экономических целей и получения совокупного эффекта от совместной деятельности. К тому же, вариант распределения дохода между членами корпоративного формирования без установления цен на промежуточных этапах цикла «производство → переработка → реализация» является наиболее приемлемым в условиях постоянного изменения цен на ресурсы и

размеров затрат на производство продукции (при сложности учета и прогнозирования этих изменений) и требует дополнительного рассмотрения. Для упрощения процедуры распределения доходов алгоритм распределения выручки должен состоять из трех этапов: 1) поступление денежной выручки на единый расчетный счет; 2) осуществление платежей в бюджет, выплата процентов за кредит, формирование централизованных фондов объединения, оплата сырья, материалов и услуг сторонних организаций и т.д.; 3) распределение оставшейся части выручки между участниками формирования пропорционально распределительным критериям. При этом в качестве распределительных критериев могут выступать: нормативная себестоимость; величина основного капитала; величина нормативного фонда оплаты труда основного рабочего персонала либо капиталоемкость (ресурсоемкость) производственного процесса отдельного участника корпоративной структуры. Величину же данных критериев на практике можно определить посредством применения нормативно-затратного, нормативно-ценового либо нормативно-ресурсного метода. Однако

наиболее предпочтительным вариантом, способствующим решению проблем активизации режима ресурсосбережения в рамках объединения, является использование в качестве распределительного критерия уровня ресурсоемкости, определяемого на основе нормативно-ресурсного метода. Для этого следует суммировать в денежной оценке все виды ресурсов, функционирующих в данном производстве, а затем на основании норматива совокупной ресурсоемкости производства определить долю каждого участника. Основным преимуществом данного метода является высокая точность установления величины затрат каждого члена формирования на той или иной стадии производства готового продукта, реализуемого потребителю. Использование же показателя ресурсоемкости в качестве критерия распределения совокупного эффекта, как уже отмечалось, будет способствовать более эффективному использованию ресурсов. К тому же, если исходить из того, что участники сельскохозяйственного профиля имеют более низкий производственный потенциал, то применение данной модели распределительных отно-

шений позволит в определенной степени нивелировать различия в задействованных факторах производства предприятий различных отраслей, входящих в состав аграрной корпоративной структуры. При этом следует отметить, что долю членов объединения в денежной выручке целесообразно периодически корректировать. Это обусловлено сезонными колебаниями спроса, поставок и себестоимости сельскохозяйственной продукции. При этом периодичность корректировки пропорций распределения выручки в каждом конкретном случае должна определяться отдельно.

Что касается дальнейшего повышения эффективности распределительных отношений, то оно во многом будет определяться тем, насколько действенными будут меры по оптимизации механизма экономических взаимоотношений участников корпоративной структуры в целом. Исходя из этого, в качестве основных направлений совершенствования распределительных отношений можно выделить мероприятия, охватывающие как финансово-экономическую сферу, так и управленческие аспекты деятельности объединения (рис. 1).



Рисунок 1 – Основные направления совершенствования распределительных отношений участников аграрных корпоративных структур

Примечание: Собственная разработка.

Реализация данных мероприятий обеспечит равновыгодность обменно-распределительных отношений и справедливое распределение доходов между предприятиями-участниками корпоративной структуры, что, в свою очередь, позволит достичь гармоничного взаимодействия различных по экономической природе членов объединения.

Таким образом, правильное построение механизма распределительных отношений

и непрерывное его совершенствование, наряду с выполнением критериев организации хозяйственной деятельности корпоративного формирования и соблюдением основных принципов его развития, обеспечат высокую эффективность совместной деятельности участников объединения посредством повышения их заинтересованности в углублении процесса интеграции и достижения эквивалентности экономических взаимоотношений.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Сапогова, С.В. Интеграционные отношения агропромышленных формирований / С.В. Сапогова. – Екатеринбург: Ин-т эк-ки УрО РАН, 2007. – 214 с.

2. Ушачев, И.Г. Практическое пособие по организации внутрихозяйственных экономических отношений в сельскохозяйственных предприятиях / И.Г. Ушачев, А.М. Югай. – М.: ВНИИЭСХ, 2005. – 258 с.

3. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / С.Б. Гальперин [и др.]; под общ ред. С.Б. Гальперина. – М.: «Изд. дом «Новый век», 2001. – 56 с.

4. Гусаков, В. Правила эффективной организации кооперативно-интеграционных объединений / В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2009. – № 7. – С. 10–17.

5. Крылова, А.В. Прибыль и ее роль в системе распределительных отношений: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.01 / А.В. Крылова; Орл. гос. агр. ун-т. – Орел, 2006. – 19 с.

6. Головина, Л.А. Формирование распределительных отношений в агропромышленных объединениях / Л.А. Головина, Я.В. Бирюров [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://agromagazine.msau.ru/index.php/-7/2008-04-03.html>. – Дата доступа: 16.08.2012.

7. Модели экономических взаимоотношений предприятий АПК в системе интегрированных формирований / И.Г. Ушачев [и др.]. – М.: ВНИИЭСХ, 2004. – 175с.

8. Слюсаренко, А.В. Стратегия развития агрохолдингов корпоративного типа в зернопродуктовом подкомплексе АПК на основе совершенствования механизма распределительных отношений: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / А.В. Слюсаренко; Саратовск. гос. агр. ун-т им. Н.И. Вавилова. – Саратов, 2008. – 24 с.