

**Камилова С.Р.**

## **ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЭКВИВАЛЕНТНЫМ ОБМЕНОМ МЕЖДУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИМИ ОТРАСЛЯМИ**

Для централизованного планового управления была характерна высочайшая концентрация производства и переработки продукции. Одним из ярких примеров такой монополии является объединение Крыммолоко. Экономической предпосылкой концентрации производства молочной продукции явилось строительство в колхозах и совхозах крупных и крупнейших ферм – от 400 до 2000 коров на ферме. Это значит, что в одном месте сосредоточивалось производство от 1200т. до 6000т. молока, которое проходило только первичную обработку и охлаждение, но не перерабатывалось на месте. В колхозах не было цехов производства сыра, маслобоя, переработки молока на кефир, йогурты, сметану и другие виды продукции. Что оставалось делать? Везти молоко на молочные заводы, которые покупали молоко почти по себестоимости производства, обрекая отрасль молочного скотоводства на убыточное состояние или крайне низкую рентабельность.

Возьмем вершину административно-командной экономики на 1986-1990 годы. В Украине производилось в среднем за год (1986-1990 гг.) 23,8 млн. т. молока, из них централизованно государство закупило 17,3 млн. т. молока и после переработки продавало 6,2 млн. т. переработанного молока, 178 тыс. т. сыров и брынз, 421,2 тыс. т. животного масла.

Аналогичное положение и в Крыму, где производилось 871 тыс. т. молока, из которого колхозы и совхозы давали 783,6 тыс. т. Госзакупки через объединение Крыммолоко составляли в среднем за год (1986-1990 гг.) 758 тыс. т. молока, в том числе первого сорта - 97,1%, второго - 2,7% и третьего сорта - 0,2%. Себестоимость молока в 1990 году составила 28,56 рубля за 1 ц. молока в совхозах и 27,83 рубля – в колхозах. Уровень рентабельности производства молока в 1990 году был 24,7%.

Государственное управление объединением Крыммолоко гарантировало госпоставки молока из колхозов и совхозов по ценам, установленным государством.

Начавшиеся экономические реформы прежде всего ударили системой свободных цен по государственным предприятиям, меняя систему взаимоотношений. Директивные обязательные поставки по твердым госценам начали меняться на договорные. Тяжелое финансовое положение совхозов и колхозов, не получающих за реализацию денежных средств, привело к резкому сокращению поголовья коров, падению их продуктивности. Значительно выросла себестоимость продукции. Особенно экономически трудно стало транспортировать молоко из-за дороговизны топливосмазочных материалов.

Антимонопольное законодательство фактически опиралось на экономическое желание производителей сырья самим его перерабатывать на месте и везти готовую продукцию в центры реализации.

Многие экономисты подчеркивают, что между сельскохозяйственными предприятиями, дающими сырье перерабатывающим, имеет место противоречие, построенное на присвоении части прибавочного продукта. Молзаводы, мясокомбинаты, консервные предприятия покупают сырье по таким ценам, которые позволяют им всегда иметь рентабельность производства значительно выше, чем у сельских товаропроизводителей. Например, на протяжении десятков лет производство молока практически было убыточно, но молочная промышленность всегда получала большую прибыль.

Это касается и других отраслей переработки. Совершенно ясно, что даже в плановой экономике допускались серьезные просчеты в политике ценообразования. В переходный период после введения курса на либерализацию цен разница между ценами на сырье и готовые продукты после переработки еще больше обострилась. Причем государственное регулирование, к сожалению, сводилось к занижению цен на сельскохозяйственное сырье и увеличению цен на товары промышленного производства.

На АО Крыммолоко поступают молоко и сливки (по ГОСТУ №13264-70) от товаропроизводителей республики Крым. За 1995 год от 242 хозяйств поступило 225,9 тыс. т., а за 1996 г. - 150 тыс. т.

Возникает естественный вопрос о причинах столь резкого сокращения поставок сырья. Они ясны. Колхозы и совхозы значительную часть продукции реализуют не через Крыммолоко, а непосредственно населению или сами перерабатывают.

В мае 1995 года закупочная цена молока была понижена до 120 гривен за 1т., то есть 1 кг. стоил 12 копеек. При продаже молока на рынке литр стоил 80 копеек, то есть в 6,6 раза больше, поэтому КСП и стали реализовывать растущую часть молока не объединению Крыммолоко, а населению.

Предприятие Крыммолоко от товаропроизводителей может принять свыше 2,0 тыс.т. молока в смену и выработать из него 5,0 т. сыра мягкого, 60 т. масла животного и 1083 т. цельномолочной продукции.

Низкое использование производственных мощностей объясняется резким сокращением заготовок молока от товаропроизводителей. Надо восстановить экономический интерес предприятий - поставщиков сырья. С целью увеличения объемов реализации молочной продукции предприятие Крыммолоко в перспективе планирует расширить ассортимент продукции.

Заготовка молока осуществляется на договорной основе и ведется через сеть своих заготовительных хозяйств, постоянных и сезонных приемных пунктов, штатных и нештатных заготовителей, а также путем доставки гражданами продукции непосредственно на перерабатывающие предприятия.

Взаимоотношения завода с посредническими заготовительными предприятиями, а также отдельными гражданами строятся на основе заключения хозяйственных договоров.

Крыммолоко по согласованию с местными государственными администрациями создало низовую заготовительную сеть, разрабатывает условия организации заготовок продукции, методы материальной заинтересованности и размеры затрат на приемку продукции.

Из всего выше сказанного возникает проблема такого методического подхода разрешения противоречия в ценах, которое позволило бы найти пропорции эквивалентного обмена между предприятиями сельского хозяйства и промышленности.

Рассмотрим методический подход, решающий проблему взаимной заинтересованности в увеличении производства как производителей сырья, так и его переработчиков.

Представим себе, как могут быть построены партнерские отношения с молзаводом, на следующем условном примере.

Партнеры	Количество продукции (т)	Цена реализации (грн.)	Полная себестоимость (грн.)	Прибыль (грн.)	Уровень рентабельности (%)	Условия равной рентабельности (%)	Необходимо для равенства рентабельности (%)
Сельхоз-предприятия	1000	сырья-молока 200	180	20	11,12	16,5	Добавить прибыль 9,75
Молзавод	—	молочной продукции 1000	850	150	17,65	16,5	Изъять прибыль 9,75
Итого	1000	1200	1030	170	16,5	16,5	0

В договоре между партнерами должно быть указано, что молзавод и сельхозпредприятия обязуются иметь равенство рентабельности производства продукции.

Такой методический подход должен заинтересовать коллективные сельскохозяйственные предприятия в увеличении поставок молока на молзаводы.

Произведен анализ ряда показателей, которые могут быть использованы в качестве основы равной заинтересованности в производстве продукции. В частности, использованы такие подходы, как равенство получения валового дохода на работника, равенство получения конечного продукта и расчетно-чистой продукции, равенство нормы прибыли на условный капитал и нормы валового дохода на капитал.

Однако, наиболее простым и доходчивым методом среди всех рассмотренных остается метод равенства уровней рентабельностей производства как производителей сырья, так и переработчиков. Его мы рекомендуем для включения в договоры поставок.

Естественно, что экономически выгодно сосредоточивать переработку продукции на местах производства. Помимо транспортных издержек происходят потери продукции из-за порчи, гниения и других причин. Вот почему децентрализация перевозки сырья, рассредоточение перерабатывающей промышленности по территории региона представляют важный резерв увеличения объемов производства.

В условиях перехода к рыночной экономике интересы партнеров сближаются. Не должно быть диктата переработчиков над производителями сырья. Подчеркнем, что молзавод теперь является собственностью прежде всего товаропроизводителей, которые являются его совладельцами вместе с трудовым коллективом и другими акционерами.

В увеличении массы прибыли заинтересованы оба партнера. Это преимущество новых рыночных отношений, основанных на интересе собственников и работников. Распространение новых паритетных отношений сулит огромный выигрыш для всего общества.

Управление процессом рыночного преобразования предприятий АПК направлено на трансформацию государственной собственности в коллективную частно-долевую, но при обязательном сохранении крупномасштабного производства; в странах рыночной экономики медленно, болезненно, посредством банкротства и разорения мелких форм агробизнеса создаются аналогичные предприятия – то, что исторически нами было приобретено огромной ценой; коллективизацией, централизацией производства.

В этих крупных предприятиях на протяжении многолетней практики был отработан механизм экономических взаимосвязей между структурными подразделениями. Фактически они представляют общность в виде ассоциации, основанной на разделении труда, кооперации между подразделениями и работниками и интеграции усилий основных и обслуживающих подразделений и управленческих отделов. Экономические взаимоотношения внутрихозяйственных подразделений образуют механизм функционирования хозяйственной ассоциации, который вошел в обиход как хозрасчет.

Модель хозрасчета представляет собой совокупность модулей хозяйственного механизма, таких, как организация экономических взаимоотношений, планирование, ценообразование, экономическая ответственность, учет, контроль, анализ, доход и его распределение, стимулирование труда. Цена в системе экономического механизма выступает основным регулятором отношений.

Между подразделениями возникают отношения обмена результатами труда /ремонтные услуги, транспортные, обмен продукцией/, услуги и так далее. Все это становится объектом цены. Услуги обычно измеряются в виде расчетных, договорных цен, а продукция, ресурсы выражаются планово-учетными ценами. По сути дела эти виды цен являются по своей функции оптовыми, внутрихозяйственными. Как правило, определяющей методикой ценообразования является калькуляция себестоимости продукции или услуг /тарифы/.

Осуществление паевания земли, средств производства, трансформация колхозов в КСП, приватизация имущества совхозов поставили проблему: что делать дальше в условиях рыночных отношений? Одного рецепта для всех предприятий нет. В одном случае КСП, акционерное общество приобретает черты подлинного кооператива, в другом случае – оно становится акционерным товариществом, а в третьем случае - ассоциацией арендаторов.

Рассмотрим, как методически правильно распределить результаты труда между виноградарями и виноделами, между работниками молочной фермы и сыроварным цехом, между бригадой овощеводства и консервным участком.

Задача методического подхода распределения конечной продукции между производителями сырья и переработчиками в одном сельскохозяйственном предприятии не так проста.

Например, на ферме 500 коров, и она производит 1500 тонн молока, из 500 тонн которого сделали сыр. Ферма не получила прибыль от реализации 1000 тонн молока, суммой которой были покрыты все производственные расходы. На сыроварном участке получено 52,6 тонн сырья себестоимостью 4,51 грн./кг и получена прибыль 25248 грн. Уровень рентабельности 10%. Возможно исходить из того, что себестоимость сырья составила 70% и поэтому на ферму нужно отправить 70% прибыли, то есть прибыль разделить пропорционально затратам подразделений, и это будет справедливо. 17623 гривны можно считать прибылью молочной фермы, а 17625 гривен отнести на счет цеха сыроварения.

Другой пример, овощеводческая бригада продала 80% овощей и получила 50000 гривен прибыли. Уровень рентабельности составил 60%. 20% овощей переработал консервный цех сельхозпредприятия и получил тоже 50000 гривен прибыли с уровнем рентабельности 80%. Овощеводы предъявили требования поделить прибыль.

Доля сырья в производственных затратах цеха определяется как 70%. Возможно 70% прибыли, то есть 35000 гривен, передать овощеводам. Но работники консервного цеха возражают. Они добились 80% рентабельности и согласны распределить прибыль по принципу равенства рентабельности. Это значит, надо отдать 10% своей прибыли, то есть 5000 гривен. Овощеводы затратили 6 месяцев труда /22500 человеко-часов/, а цех, работая 1 месяц, перерабатывая овощи, израсходовал 4000 человеко-часов. Овощеводы предлагают распределить всю прибыль пропорционально трудовым затратам. Цех должен получить 15095 гривен, а 84905 гривен получают овощеводы.

Планово-экономический отдел объявил, что наиболее правильно будет распределить прибыль на гривну производственных затрат, то есть переработчики должны передать 35000 гривен овощеводам.

Сопоставим результаты распределения.

Третий пример взаимоотношениями: виноградарская бригада винограда и "продала" их гривен. Уровень рентабельности 40%. Прибыль 51428 гривен. винограда и при его гривен получили 60% рентабельности, их прибыль составила 50000 гривен. справедливого

Показатели прибыли	Овощеводы	Цех переработки
на себестоимость продукции	35000	15000
при равенстве рентабельности	5000	45000
по трудоемкости продукции	34905	15095
	50000	

управления экономическими

произвела технические сорта своему винзаводу на 150000 рентабельности составил Виноделы сделали вино из реализации на сумму 400000 табельности, их прибыль Виноградари потребовали распределения, отмечая, что

прибыль надо распределить по равенству рентабельности. Это значит, что  $150000 + 51428 = 201428$  прибыли надо разделить поровну по 100714 гривен.

Агроном предложил распределить прибыль на одну гривну производственных затрат.

У виноградарей производственные затраты – 128572 гривен, а у виноделов – 250000 гривен, то есть приходится по 53 копейки на гривну затрат. В этом случае виноградари получают 68409 гривен, а виноделы – 133016 гривен.

Очевидно, что наиболее справедливо прибыли распределить по равенству рентабельности.

Управление системой экономических взаимосвязей между подразделениями является сложной, интересной и важной задачей, от решений которой зависит стимулирование труда.