

Совершенствование организационно экономического механизма управления развитием предприятий (на примере предприятий молочной промышленности Амурской области).

Достижение успеха на рынке определяется способностью предприятия к развитию. Немаловажную роль здесь играет формирование организационно-экономического механизма, позволяющего предприятию своевременно реагировать на меняющиеся вызовы конкурентной среды.

Экономический механизм управления развитием является механизмом использования экономических законов в практической деятельности по руководству экономикой предприятия, обеспечивает связь экономической теории с практикой хозяйствования.

В результате неподготовленного и скоротечного перехода к рыночным отношениям прежний экономический механизм взаимоотношений предприятий молочной отрасли с контрагентами: с поставщиками (сельскохозяйственными) и торговыми предприятиями перестал существовать, а эффективный новый не сформировался.

Состояние предприятий молочной отрасли промышленности определяется главным образом поведением поставщиков сырья. Несоблюдение экономических интересов производителей молочного сырья привели к сокращению поголовья коров и производства молока и, в конечном счете, уменьшению объемов переработки молока и значительному недоиспользованию производственных мощностей перерабатывающих предприятий, переориентацией переработчиков на сухое молоко – сырье.

Объемы производства и реализации молока перерабатывающим предприятиям с каждым годом уменьшаются (таблица 1).

Таблица 1.

Производства молока в Амурской области (тыс. т.)

Продукция с/х	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Молоко	232,4	189,2	174,4	171,1	156,4	151,4

С 1995 по 2004 г.г. производство молока в хозяйствах Амурской области всех категорий характеризуется тенденцией спада с замедлением /2/.

В структуре поставок молочных заводов увеличивается доля населения. Это отрицательная тенденция, поскольку

- население не в состоянии в полном объеме обеспечить молоком перерабатывающие предприятия;
- средний возраст сельского населения увеличивается, происходит отток молодежи из села, поэтому в среднесрочной перспективе

ориентироваться на данного поставщика экономически нецелесообразно. Сокращение численности и старение населения способствует уменьшению трудового потенциала, ухудшению его качественных характеристик.

Производство молока в Амурской области к среднероссийским показателям составило в 2004 года 40%. В результате этого обеспеченность населения за счет собственного производства молока снизилась /5/.

Кризис сырьевой базы влияет на ассортиментную политику производимой продукции молоко – перерабатывающими предприятиями. Дефицитность молока – сырья восполняется ввозом сухого молока из Европейской части Российской Федерации.. Но это влияет на вкусовые качество производимой продукции..

В сложившихся условиях приоритетным является производство продукции с относительно длительным сроком хранения и пользующуюся устойчивым спросом у населения: сыров и нежирной молочной продукции.

Несмотря на расширение зоны применения свободных и договорных цен на сельскохозяйственную продукцию, эквивалентность межотраслевого обмена в Амурской области поддерживается неудовлетворительно.

Уровни цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции и цен на одноимённые продовольственные товары, реализуемые на потребительском рынке, а также соотношение этих цен в 2004 году характеризуется следующими данными:

Таблица 2

Уровни и соотношение цен на молоко (рублях за тонну)

	Цены на реализованную сельскохозяйственную продукцию	Потребительские цены	Превышение потребительских цен над ценами реализации сельскохозяйственной продукции, в разгах
Молоко	7151	19120	2,7

Соотношение темпов роста цен в промышленности, на потребительском рынке и сельском хозяйстве явно не в пользу последнего. Так в 2004 году среднегодовая цена реализации молока сельскохозяйственными организациями составила 7,15 за килограмм, а в торговых организациях – 19,12 рубля за килограмм, превышение составляет 2,7 раза /5/.

Изменения цен на реализованную сельскохозяйственными организациями продукцию и приобретённую ими промышленную продукцию (услуги) приведены в таблице 3.

Таблица 3

Индексы цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в среднем за год в разгах, процентах

Годы	Индекс цен производителей на реализованную сельскохозяйственную	Индекс цен на промышленную продукцию и услуги, оказанные
------	---	--

	продукцию	сельскому хозяйству
1991 г	156,4	176,1
1992 г	в 7,9 р	в 16,1 р
1993 г	в 7,4 р	в 12,4 р
1994 г	в 3,2 р	в 4,9 р
1995 г	в 2,6 р	в 3,9 р
1996 г	162,5	187,1
1997 г	113,6	114,0
1998 г	117,3	98,9
1999 г	163,9	143,8
2000 г	127,7	156,3
2001 г	125,3	114,7
2002 г	92,9	116,7
2003 г	114,1	121,8
2004 г	116,0	119,0

С 1991 по 2004 годы цены на реализованную сельскохозяйственную продукцию возросли в 5152,2 раза, а на приобретённую сельскохозяйственными организациями промышленную продукцию и оказанные услуги – в 60903,2 раза, что значительно превысило рост цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию /5/.

На рентабельность предприятий молочной производственно-сбытовой цепи оказывает влияние механизм нарастания затрат в цепочке «производство – переработка- реализация».

Схематично формирование стоимости молока жирностью 3,5% (в упаковке поли - пак) может быть представлено на рисунке 1.

Расчетные цены перерабатывающих предприятий на молоко сырье устанавливаются с учетом содержания в нем белка, жира и других компонентов, с учетом содержания в нем основных компонентов, их биологической и технологической полноценности. В общем объеме поставляемого для переработки молочного сырья содержание белка не превышает 3,0%, массовая доля жира колеблется от 3,32 до 3,86 %. Если расчет скорректировать с учетом содержания белка 2,8%, при жирности 3,4%, то закупочная цена на него будет установлена на уровне 8,05 рублей за литр (или 8 054 рублей за тонну). Данная закупочная цена не покрывает затраты сельхозпроизводителей, они вынуждены продавать молоко сырье переработчику, покрывая лишь часть затрат (переменную часть). У молочного комбината при переработке молока – сырья в готовую продукцию возникли затраты, которые увеличили себестоимость до 14 500 рублей.

На молочном комбинате осуществляется первичная обработка молока (механическая очистка, пастеризация, охлаждение, хранение), далее происходит собственно основной процесс переработка молока – сырья в питьевое молоко, который включает такие операции как механическая, термическая, химическая и другие приемы. На этапе расфасовка и упаковка готовой продукции формируется полная себестоимость продукции.

Калькуляция данной продукции приведена в таблице 4. При нормальном уровне рентабельности (25 %) отпускная цена переработчика составит 18 125 за

тонну молока. Поступая в розничную торговлю к закупочной цене кефира добавляется торговая наценка (4,9%), и розничная цена составляет 19 400 рубля за тонну. Финансовый результат (Р) трех участников составит: $P = -626 + 3625 + 900 = 3899,00$ рублей (прибыль). Если рассматривать производителей молочной продукции как единый производственный комплекс, то финансовый результат от данной деятельности положительный – прибыль 3 899 рублей.

В современных условиях нарастания стоимости, что представлено на рисунке 1, цены не выполняют воспроизводственную функцию, не обеспечивают получения прибавочного дохода, не компенсируют затрат поставщиков молока.

По мере нарастания затрат и снижения вклада участника в формирования себестоимости продукции возрастают прибыль и рентабельность продукции. У сельхозпроизводителей рентабельность составляла «минус» 7,2%, переработчика – 25%, торговых предприятий – 4,9% (таблица 5 и рисунок 1).

Направленность процесса переработки на максимизацию прибыли на молочном комбинате приводит к неравномерному распределению доходов между сельскохозяйственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями, к обособлению интересов каждого отдельного товаропроизводителя. Производитель молока-сырья остается в проигрыше, работая с убытком, не имея средств не только для расширенного воспроизводства, но и для простого. Диспаритет цен в товарном обмене между аграрным сектором экономики и другими отраслями способствует сокращению объемов производства молока в хозяйствах всех категорий.

Таблица 4

Калькуляция себестоимости молока жирностью 3,5% (упаковка поли-пак)

Показатели	4 квартал 2005 года	
	на тонну	всего
Сырье и основные материалы	8054	132125
Транспортные и заготовительные расходы	403	10075
Вспомогательные материалы	1611	137475
Топливо и энергия	1368	53650
Заработная плата рабочих	601	17536
Отчисления на заработную плату	250	6243
Общепроизводственные расходы	750	24650
Общехозяйственные расходы	729	28225
Расходы на продажу	734	25849
Итого	14500	435828

Таблица 5

Механизм распределение прибыли между перерабатывающим предприятием и его контрагентами (молоко жирн. 3,5%)

Предприятия	Затраты j-го участника продуктово-сбытовой цепи	Себестоимость производства и реализации продукции	Выручка от реализации продукции руб.	Прибыль (убыток) каждого участника, руб.	Распределение доли прибыли в группе, %	Рента-бельность, %
А	1	2	3	4	5	6
	-	-	-	$n.3 - n.2$	$n.4 : \sum n..4$	$n..4 : n.2$
Сельскохоз. предприятия	8 680	8 680	8 054	(626)	-22,3	-7,2
Молочные комбинаты	6 446	14 500	18 125	3625	92,9	25,0
Торговые предприятия	375	18 500	19 400	900	30,0	4,9
ИТОГО	-	18 500	19 400	3899	100	21,1

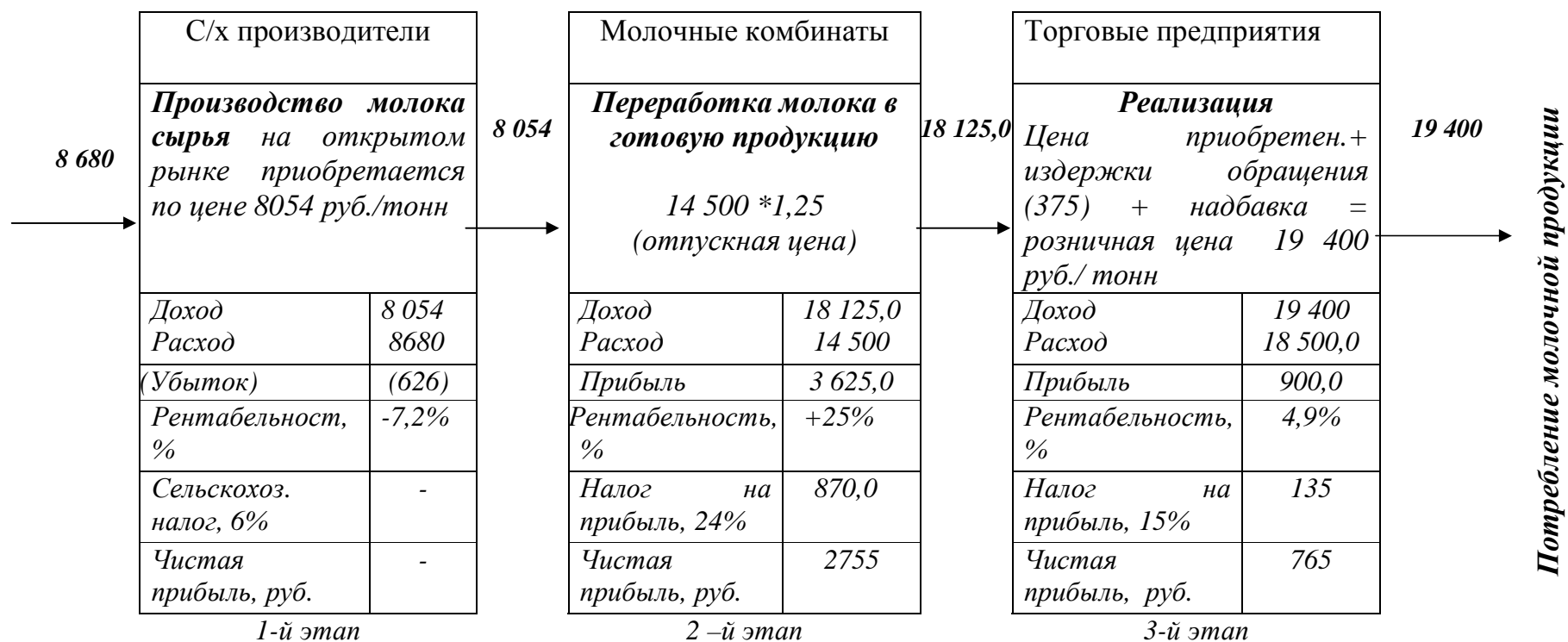


Рис. 1. Этапы нарастания затрат на молоко жирн. 3,5%

Прибавочная стоимость по всей молочной производственно-сбытовой цепи, формируется в сфере переработки и сбыта. Финансовый результат предприятий пищевой промышленности, в том числе молочной отрасли Амурской области в 2004 году сложился положительный (таблица 6).

На предприятиях маслосыродельной и молочной промышленности за 2004 год сальдированный финансовый результат положительный – 16014 тыс.рублей прибыли, за 2003 год - 11486 тыс.рублей (139,4%) /2/.

Таблица 6

Финансовые результаты на предприятиях пищевой промышленности

Отрасль	Прибыль, тыс. рублей		Темп роста в % 2004г. к 2003г.	Удельный вес прибыльных предприятий в общем числе предприятий, %
	2004г.	2003г.		
Промышленность	1437549	1012721	141,9	52,8
в том числе:				
пищевая	101103	52710	191,8	76,5
маслосыродельная и молочная промышленность	16014	11486	139,4	100,0

Поставщики молока в отличие от перерабатывающих работают с отрицательной рентабельностью, поэтому и модель их развития это суженное воспроизводство. Убыточное функционирование данных предприятий вынуждает их сокращать поголовье скота, как нерентабельный вид деятельности. У перерабатывающих предприятий в связи с этим возникают проблемы с обеспечением сырьем. Выходом из данной ситуации являлось повышение закупочных цен на молоко – сырье до уровня достаточного для покрытия затрат. Перерабатывающие предприятия, понимая сложность ситуации, все же не идут не это, не только ввиду удорожания своей продукции, но и по причине возможного оппортунистического поведения сельхозпроизводителей: будут ли направлены средства от реализации молока на развитие животноводства или на другие виды деятельности.

Современное развитие предприятий молочной отрасли характеризуется, отсутствием сбалансированности интересов между контрагентами, не соблюдением принципов пропорциональности развития предприятий. В условиях сложившегося товарно-денежного обмена между предприятиями молочной производственно – сбытовой

цепи рыночная цена не является средством реализации их экономических интересов.

Условия для преодоления кризиса сырьевой базы не могут быть созданы только сельскохозяйственными товаропроизводителями. Через систему межотраслевых отношений из сельского хозяйства изымается значительная часть необходимого продукта.

Для преодоления причин дефицитности молочного сырья необходимо выработать механизм, позволяющих сбалансировать взаимоотношения между переработчиками и поставщиками молока.

1. Организационный механизм – создание бизнес – группы предприятий.

В условиях ухудшение материально-технической базы сельскохозяйственных товаропроизводителей, снижения конкурентоспособности предприятий наиболее рациональной формой обеспечения развития предприятий молочной отрасли является создание бизнес - группы, в которой достигается соблюдение баланса при формировании и распределении прибыли производителей, переработчиков молока и торговли.

При создании данного образования учитываются производственно - технологические особенности отдельных предприятий, формируемых на базе тех или иных структурных подразделений. Преимущества данного объединения сводятся к следующему:

- сохранению целостности производственно-сбытовой системы;
- повышению степени самостоятельности структурных подразделений;
- создание благоприятных условий для адаптации к требованиям рынка путем формирования производственных комплексов для организации производства на технологически связанных предприятиях.

Основная цель создания бизнес группы – обеспечение расширенного воспроизводства предприятий за счет использования обоснованного (в точки зрения вклада предприятия) распределения прибыли между участниками.

Предприятия, входящие в бизнес – группу сохраняют юридическую самостоятельность, но управляются из единого центра, значит, теряют хозяйственную самостоятельность. Данная группа предприятий является интегрированной, то есть основанная на отношениях зависимости, связанности входящих предприятий.

Предпосылки возникновения в российской экономике данных объединений связаны с тем, что в «основе нашей экономики лежит мощная (не обязательно эффективная) индустриальная база». Исходя их специфики территориального размещения производительных сил основу советской экономики составляли крупные комплексы, а не средние и малые предприятия. Российскую экономику бессмысленно дробить на

мелкие части. Поэтому приходится констатировать, что у нас реальным субъектом модернизации экономики, движущей силой её развития могут быть только крупные предприятия и объединения, включающие в себя постсоветские предприятия. Объясним почему:

1) во - первых, только крупные предприятия способные осуществлять инвестиции в создание новых производственных мощностей, благодаря имеющемуся объему ресурсов;

2) во-вторых, крупнейшие российские компании являются источниками налоговых поступлений в бюджет. Крупный бизнес может осуществлять устойчивые отчисления на общественные нужды, а также оказывать содействие в проведении социальных программ;

3) в условиях ужесточения конкуренции со стороны иностранных компаний только крупные предприятия могут составить реальную им конкуренцию.

4) крупные предприятия могут противостоять беспределу чиновничества и защитить бизнес от влияния административного ресурса;

5) крупные предприятия становятся центрами современного менеджмента, куда стремятся попасть лучшие специалисты. Они первыми применяют новые системы организационного развития, передовые технологии.

Для того чтобы потенциальные возможности крупного бизнеса стали реализовываться в полной мере необходимо учитывать уникальность российской экономики, созданной в течение 70-ти лет «эта уникальность еще долго будет во многом определять то, как мы будем развиваться, и что в своем развитии похожи мы будем только на самих себя» /1/.

Интегрированная бизнес – группа – это объединение юридически самостоятельных, но хозяйственно зависимых предприятий. Предприятия в таких объединениях достаточно самостоятельны, чтобы отвечать по своим обязательствам, но достаточно хозяйственно зависимы, поскольку выполнение стратегических задач координируется из центра.

К интегрированным бизнес группам следует отнести холдинговые объединения, концерны, конгломераты /3/.

Интеграция предприятий в объединения может происходить на основе следующих принципов:

1) принцип собственности. По данному принципу создаются диверсифицированные объединения – конгломераты. Предприятия приобретаются как составляющие инвестиционного портфеля, с целью эффективного вложения средств и дальнейшей перепродажи. Основу управления составляют отношения собственности, производственные связи между предприятиями отсутствуют. В ходе приватизации создавалось основное число конгломератов: покупались предприятия –

банкроты, предприятия имеющие ценные активы (патенты, ноу-хау, технологические разработки, землю, месторождения полезных ископаемых и др.)

2) принцип управления. Данный принцип является доминирующим если необходимо руководить производственно – сбытовым процессом юридически самостоятельных предприятий. Совместная производственная деятельность требует наличия прочных деловых связей и координации их деятельности.

Управление в таких объединениях может производиться через контроль поставок сырья (перерабатывающие предприятия оказывают значительное влияние на развитие контрагентов - производителей сырого молока, сохраняя монопольное положение в отношении цен на закупаемое молоко – сырье, контроля его качества). Финансовая зависимость: участие в уставном капитале других предприятий может отсутствовать.

3) сочетание первого и второго принципа. Сочетание принципа собственности с единым производственным управлением характерная черта для группы предприятий, объединенных не только финансовыми, но и технологическими связями.

Взаимоотношений между предприятиями интегрированной бизнес – группы (ИБГ) могут основываться на:

- финансовых связях объединения холдингового типа (вертикально и горизонтально интегрированные, смешанные и диверсифицированные);

- на технологических связях между предприятиями единой производственно – сбытовой цепи;

- на личных связях основных собственников данных предприятий.

Существуют различия в управлении формализованными западными объединениями и нашими российскими ИБГ, основанными на финансовой зависимости, неформальных связях и договоренности. «Основные сложности управления ИБГ в современной России проистекают из возможности управления без собственности и собственности без управления...» /3/.

Предлагаемая к созданию бизнес - группа должна объединить предприятия преимущественно на основе общности цели технологических процессов, а также на основе производственно - информационных связей.

Экономической основой формирования данного объединений является:

- 1) единство технологического цикла производства молочной продукции;

2) синергетический эффект, возникающий благодаря экономии на масштабах деятельности, комбинированию и взаимодополнению ресурсов, финансовой рационализации по линии снижения транзакционных издержек, усилению монопольного положения на рынке и иным факторам.

Важнейшим мотивом межотраслевой интеграции является необходимость обеспечения стартовых возможностей выхода из кризисов, отсутствие собственных средств и минимальной бюджетной поддержки сельхозпроизводителей.

Причины, по которым сельхозпроизводители идут на более тесный контакт с переработчиками:

- формирование постоянного рынка сбыта продукции;
- повышение закупочных цен на молоко-сырье;
- участие в распределении прибыли от реализации продукции конечным потребителям.

Приоритеты развития комплекса предприятий молочной подотрасли связаны с:

1) восстановлением утраченной в ходе реформы управляемости товарными, ресурсными, финансовыми (внутри- и межотраслевыми) потоками;

2) неполной компенсацией финансовых поставщикам молока – сырья, вызванных резким сворачиванием его государственной поддержки на фоне одномоментного сжатого платежеспособного спроса населения;

3) повышением финансово-экономической устойчивости путем формирования относительно замкнутых циклов («производство-переработка - реализация») в рамках конкретных объединений приобретении ими возможности определенного межотраслевого маневра;

4) стимулированием платежеспособного спроса населения на продукты питания по линии снижения совокупных издержек и формирования общественно - нормальной структуры цены на продовольствие (посредством перераспределения с помощью методов внутри корпоративного планирования и управления совокупным доходом от реализации молочной продукции между участниками в соответствии с их действительными затратами);

5) мобилизацией инвестиционных ресурсов, техническое перевооружение и модернизация производства на базе как внутренних накоплений и средств участников объединения (с их последующей трансформацией в производственные инновации), так и мобилизация внешних источников;

6) содействием реструктуризации неплатежеспособных, убыточных и низкорентабельных сельскохозяйственных предприятий.

Разработка методов управления развитием предприятий молочной подотрасли основана на оценке факторов, формирующих основу и возможные перспективы роста.

Создание промышленной группы позволит также ограничить оппортунистическое поведение участников, значительно увеличить конкурентоспособность молочного производства.

2. Механизм трансфертного ценообразования.

Главной задачей руководства промышленной группой является разработка хозяйственного механизма формирования и распределения прибыли обеспечивающей ресурсную составляющую промышленной части объединения существующим условиям хозяйствования. Это связано с ограничениями на формирование цен на сельскохозяйственную продукцию и снижением платежеспособного спроса конечных потребителей.

Существующий механизм рыночного ценообразования не обеспечивает паритетные взаимоотношения между предприятиями, усугубляет кризисное состояние сырьевой базы, способствует снижению эффективности использования производственных мощностей перерабатывающих предприятий, отрицательно влияет на уровень конкурентоспособности молочной продукции.

Поэтому возрастает «популярность» использования механизма трансфертного ценообразования /4/.

На первом этапе трансфертного ценообразования – оптимизируются суммы налоговых платежей по налогу на прибыль (табл. 7). Используются центры прибыли – торговые предприятия, которые находятся на упрощенном режиме налогообложения (налог на прибыль составляет 15%, в отличие молочного комбината – ставка налога на прибыль для него 24%). Ограничением в данном случае является объем выручки - за отчетный год она не должна превышать 20 млн. рублей.

Закупочная цена на молоко сырье будет установлена выше от рыночной на 19% и составит 9, 6 тыс. руб./ тонну (или 1,19* 8 054 рублей за тонну). Поскольку предприятия-участники производственно-сбытовой являются зависимыми лицами, то их трансфертные цены не должны отличаться от рыночных более чем на 20% , с учетом данного ограничения рыночная цена на молоко-сырье составляет 8 054 руб. Данная закупочная цена (9584,26 руб. за тонну) покрывает затраты сельхозпроизводителей, обеспечивает ему рентабельность на уровне, 10,4%. У молочного комбината при переработке молока – сырья в готовую продукцию возникли затраты, которые увеличили себестоимость на 5 820 рублей за тонну. Механизм нарастания затрат представлен на рисунке 2. Реализуя продукцию с нулевой рентабельностью через центры прибыли - торговые предприятия - отпускная цена переработчика составит 15 404,26 за тонну молока. Торговые предприятия реализует данную продукцию по рыночной цене 19 400 рубля

за тонну. Финансовый результат (Р) *трех участников составит: $P = -904 + 0 + 3620,74 = 3899$ рублей. Чистая прибыль $\Pi_{ч} = 3395,53$ рубля*

На годовой объем производства цельномолочной продукции, который составляет 19711 тонн, - экономия по налогу на прибыль в группе предприятий составит руб.:

$$19711 * 501,0 = 9\,875\,211 \text{ руб.}$$

На втором этапе трансфертного ценообразования осуществляется перераспределение прибыли между участниками, что представлено в таблицах 8 и 9.

Годовой объем производства и реализации продукции в 2005 году в пересчете на молоко цельное составляет 19 711 тонн. Значение размера распределяемой прибыли между предприятиями с учетом годового объема цельномолочной продукции определяется путем умножения годового объема производства на соответствующий размер чистой прибыли по каждому предприятию. Проиллюстрируем расчет для перерабатывающего предприятия (молочного комбината):

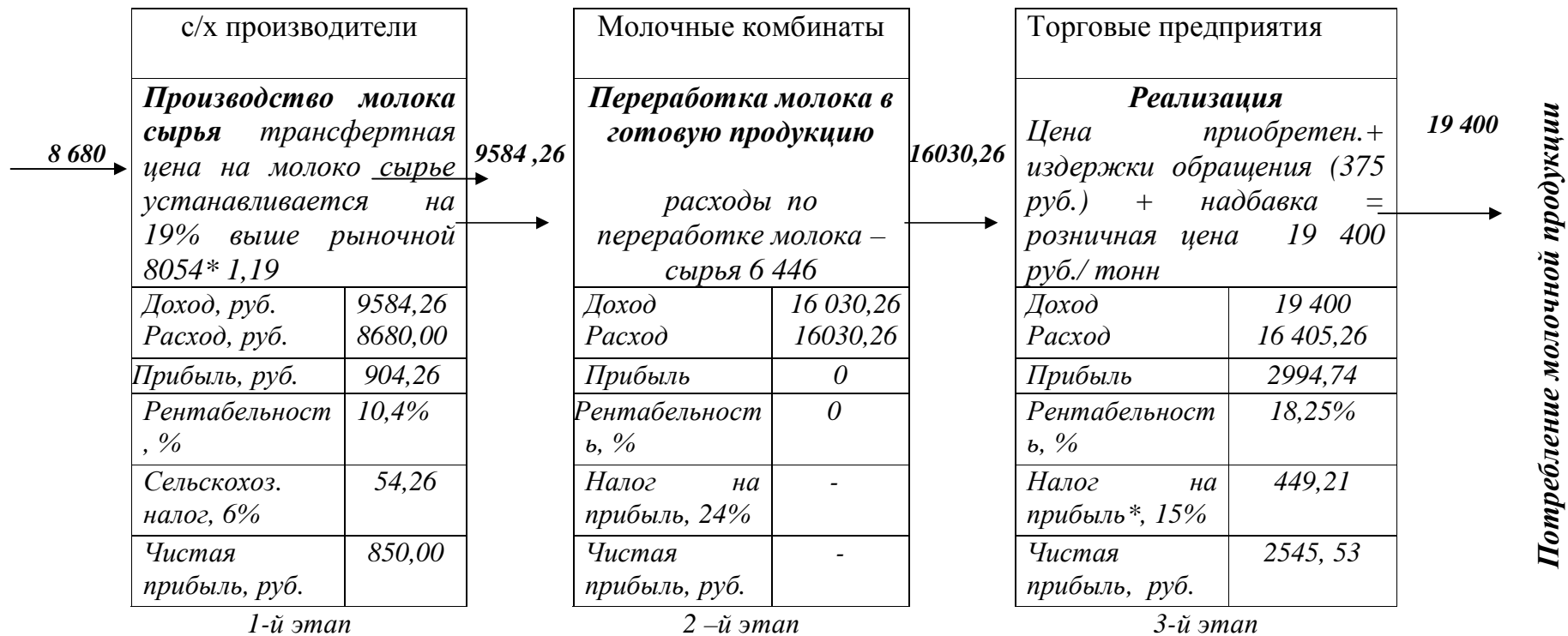
$$P_t^{TP} = V_{\text{Год}} * P_t = 19\,711 * 1412,54 = 27\,842\,575,94$$

Перераспределение прибыли между участниками может осуществляться путем внесения вкладов торговыми предприятиями в уставной капитал сельскохозяйственного и перерабатывающих предприятий.

Рекомендуемый размер прибыли каждого участника, уровень его рентабельности оговаривается в договоре о совместной деятельности.

Далее проводится корректировка величины налога на прибыль с учетом размера чистой прибыли каждого участника, что представлено в таблице 9.

Поскольку в состав данного объединения будут входить сельхоз предприятия, со слабой материально-технической базой, то для решения проблемы обеспечения сырьем, предприятия – участники будут вынуждены инвестировать полученный доход в эти предприятия, увеличивая тем самым стоимость бизнеса.



*1. В случае, если объектом налогообложения являются доходы уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15 процентов, но не менее суммы минимального налога – 1% от доходов

2. В случае, если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка устанавливается в размере 6 процентов (статьи 346.18, 346.20 НК РФ).

Рис. 2 Этапы нарастания затрат

Порядок формирования и налогообложения прибыли участниками производственно-сбытовой цепи

Предприятия-участники	Рыночное ценообразование			Трансфертное ценообразование			Прирост чистой прибыли за счет экономии по налогу на прибыль, руб.	
	Прибыль от реализации до налогообложения, руб.	Налог на прибыль, руб.	Чистая прибыль, руб.	Прибыль до налогообложения, руб.	Налог на прибыль, руб.	Чистая прибыль, руб.	На тонну продукции и	На годовой объем цельномолочной продукции (19711 тонн), руб.
А	1	2	3	4	5	6	7=6-3	8
Сельскохозяйственные предприятия	(626)	0	(626)	904,26	54,26	850	1476	9 875 211
Молочный комбинат	3625	870	2755,0	0	0	0	-2755,0	
Торговые предприятия	900	135	765,0	3620,74	449,21	2545, 53	1780,53	
ИТОГО	3899	1005	2894,0	3899,0	503,47	3395,53	501,0	

Кроме этого организация «бизнеса» в виде совокупности фирм, связанных друг с другом сложными отношениями, выполняет защитную функцию. Ограждает бизнес от враждебного поглощения собственности с помощью «административного ресурса», оплаченных судебных решений, искусственных банкротств и т.д.

Очевидно, что господство механизма извлечения дохода с помощью трансфертных цен, что будет использоваться, ведет к потерям для бюджета.

Простого решения проблема не имеет, поскольку трансфертное ценообразование удовлетворяет существующий у экономических агентов огромный спрос на механизмы, позволяющие уйти от налогов.

Роль государства может заключаться в том, чтобы в обмен на отказ от трансфертных цен был предложен механизм развития предприятий молочной отрасли.

В сложившихся условиях, когда государство устранилось от регулирования перекосов развития предприятий молочной производственно-сбытовой цепи, использование внутренних цен на молоко и молочную продукцию как средство влияния на контрагентов, обеспечит возмещение затрат и получение прибыли каждым участником, повысится их заинтересованность, будет приостановлен спад производства сырого молока.

Таблица 8 Расчет трансфертных цен и распределение прибыли между участниками производственно-сбытовой цепи при помощи трансфертного ценообразования

Участники	Затраты на производство и реализацию продукции j-го участника	Расчет вклада каждого участника в формирование цены	Расчет трансфертной цены	Прибыль, руб.	Рентабельность, %	Доля прибыли, %
	S_n	$W_j = \frac{(\sum_{j=1}^n Z_j) \cdot S_j}{\sum_{j=1}^n S_j}$	$Z_j = W_j + \sum_{j=1}^n S_{j-1}$	$P_j = W_j - S_j$	$R_j = \frac{P_j}{S_j} \cdot 100\%$	
1	8680	$W_1 = \frac{19400 \cdot 8680}{15501} = 10863,30$	$Z_j = 10863,3 + 0 = 10863,30$	$P_1 = 10863,30 - 8680 = 2183,3$	$R_1 = \frac{2183,3}{8680,0} \cdot 100\% = 25,2$	56,0
2	6446	$Z_2 = \frac{19400 \cdot 6446}{15501} = 8067,37$	$Z_2 = 8067,37 + 10863,3 = 18930,67$	$P_2 = 18067,37 - 6446 = 1621,37$	25,2	41,6
3	375	$W_3 = \frac{19400 \cdot 375}{15501} = 469,33$	$Z_3 = 469,33 + 18930,67 = 19400,00$	$P_3 = 469,33 - 375 = 94,33$	25,2	2,4
Итого	15 501	15 501	19 400	3899	25,2	100

Таблица 9 - Перераспределение размера чистой прибыли между участниками производственно - сбытовой цепи

	Полученный размер чистой прибыли	Корректировка размера распределяемой чистой прибыли между участникам пропорционально себестоимости,
--	----------------------------------	---

	Руб.	Размер прибыли при трансфертных ценах в		Расчет	Размер распределяемой прибыли	
		Руб.	%		На 1 тонну	На годовой объем
А	1	2	3	4 $= c.3 * \sum c.1 / 100\%$	5 = c.4 - c.1	6 = c.5 * 19 711т.
Сельхозпроизводители	850	2183,30	56,0	1901,50	1051,5	20 726116,5
Молочный комбинат	0	1621,37	41,6	1412,54	+ 1412,54	27 842 575,94
Торг. предприятия	2545,53	94,33	2,4	81,49	- 2464,04	- 48 568 692,44
ИТОГО	3395,53	3899	100	3395,53	0	

Альтернативой трансфертному ценообразованию может быть государственное субсидирование (дотирование) производителей молока – сырья.

В советский период на цены мясо - молочную продукцию были ниже себестоимости, что приводило к необходимости государственных дотаций. Это связано с обеспечением доступности к данным товарам различных слоев населения. Пониженный уровень цен на эти товары позволял сделать их доступными для слоев населения имеющих разный уровень дохода. Дополнительный чистый доход и налог с оборота, получаемые от реализации части предметов потребления по ценам значительно превышающим себестоимость имели компенсационную природу. Они возмещали потери бюджета связанные с дотациями по производству продуктов, продаваемых государством ниже стоимости с целью относительно выравнивания потребления товаров первой необходимости различными слоями населения и выражают перераспределительные процессы между отраслями экономики

Формирование цены будет иметь следующий вид:

$$C_{\text{пр}} = C_{\text{рын.}} + Д \text{ (дотация),}$$

$C_{\text{пр}}$ - цена производителей молока, руб.

$C_{\text{рын}}$ – сложившаяся на рынке цена на сырое молоко, руб.;

Д – размер государственной дотации, руб.

За каждую тонну реализуемой продукции государство должно «доплачивать» 2 809,3 рублей сельхозпроизводителям ($Д = C_{\text{пр}} - C_{\text{рын}} = 10\ 863,30 - 8\ 054 = 2\ 809,3$) и контролировать направление расходов полученных средств. Данные средств должны использоваться на укрепление материально-технической базы поставщиков молока.

Вывод. Рациональной формой обеспечения расширенного воспроизводства молочной отрасли является объединение предприятий в промышленную бизнес-группу, в котором достигается соблюдение интересов при формировании и распределении прибыли производителей, переработчиков молока и торговых предприятий на основе трансфертного ценообразования.

За счет использования трансфертных цен перераспределяется доход от реализации молочной продукции из сферы переработки и торговли к производителям молока.

У сельскохозяйственных предприятий решаются проблемы выживания и развития, получения нормальной зарплаты (доходов, достаточных для развития).

Промышленные предприятия решают проблемы сырьевой базы и увеличения масштабов производства – главного фактора снижения себестоимости продукции без изменения технологии (на той же производственной базе).

Торговых подразделений решаются проблемы расширения рынка, получения дополнительной прибыли.

1. Виханский О.С. Крупные бизнес - группы // Независимая газета, 13.11.2001 г.

2. Динамика цен на молочную продукцию в Амурской области: Зап./Амурстат.- 2005.- 22 с.

3. Евневич М. // Top Manage, октябрь 2004 г.
4. Михайлов К. Л.«Основы рыночного ценообразования»: Курс лекций. М.-Архангельск.: МИУ, 2002. – 280 с.
5. «Об уровне динамике изменения цен на промышленную продукцию, приобретенную сельскохозяйственными предприятиями и реализованную сельскохозяйственную продукцию в Амурской области: Зап. / Амурстат. –Б., 2005 – 24 с.»
6. Хазан М. Организационно – экономический механизм развития в системе управления предприятием // Проблемы теории и практики управления 2006.- №2.- с. 96 - 103)