Лукьяненко В.М.,
СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РАСЧЕТ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Начало экономических реформ в России проходило под знаком обеспечения граждан России собственностью на средства производства, в основном, в частной форме. В короткие сроки были акционированы многие организации, в том имеющие стратегическое и жизнеобеспечивающее значение для страны. В частной собственности (при некоторой доле и государственной собственности) оказались газовый и нефтяной комплексы, производство электроэнергии, тяжелая и цветная металлургия, многие другие важнейшие отрасли экономики.

Эти процессы не могли не коснуться аграрного сектора, причем их последствия для сельского хозяйства, да и для всего агропромышленного комплекса оказались катастрофическими. Спад производства, несопоставимый даже со спадом в военные годы, привел, по существу, к продовольственной зависимости страны. По нашему мнению, в экстренном порядке следует предпринимать меры для обеспечения продовольственной безопасности России.

Одним из вариантов разрешения этой проблемы в последнее время становится разработка мероприятий по устойчивому экономическому развитию сельскохозяйственных предприятий. Естественно, что в обеспечении таких условий непреходящее значение имеют целенаправленные действия сферы материального снабжения, сбыта, транспорта, торговли и др. В настоящей статье ограничимся сферой непосредственно сельскохозяйственного производства.

Не отрицая важности разрешения проблемы собственности на средства производства в сельском хозяйстве, можно отметить: не только они определяют условия экономической устойчивости. Известно, что не все готовы вести собственное дело на свой страх и риск. Исследования отечественных и зарубежных специалистов по менеджменту и маркетингу свидетельствуют, что доля сельского населения, желающего, составляет не более 10 процентов. Основная же масса работников в большей степени готова к выполнению функций рядовых исполнителей.

Представляется, что и после решения вопросов о частной собственности на землю и наделения всех работников сельского хозяйства землей с правами собственности на нее, устойчивого развития производства добиться трудно. Раздробленное сельское хозяйство потребует существенного увеличения капитальных вложений, для которых у страны просто нет средств. Основная причина в том, что ведение мелкого товарного производства в большей мере подвергается риску форс-мажорных обстоя-

тельств, для устранения которых необходимо иметь значительные ресурсы.

Созданное в течение многих десятилетий крупное товарное производство продуктов питания и сельскохозяйственного сырья для перерабатывающей промышленности следовало бы, на наш взгляд, всемерно сохранять. Однако, приходится констатировать: система экономических отношений внутри сельскохозяйственных предприятий, действовавшая в дореформенный период и во многом оставшаяся без изменений и ныне, далека от совершенства. И главное не в том, что труженики села были «отлучены» от собственности на средства производства, а главное – лишение их произведенного продукта (продукта труда). Трудиться можно и на земле арендованной или полученной в пожизненное наследуемое владение, с помощью средств производства, купленных или приобретенных по лизингу, но собственность на произведенный продукт, на наш взгляд, должна обеспечиваться в бесспорном порядке.

Решению этой проблемы, в той или иной мере, уделялось внимание в разные периоды развития страны. В колхозах осуществлялось распределение произведенного продукта по числу трудодней. В начале 60-х годов широкое распространение получили, так называемые, безнарядные звенья и отряды. Представляется, что их создание было серьезным шагом по совершенствованию внутрихозяйственных производственных отношений. Смыслом которых стала оплата труда за готовую продукцию. При чем расценки устанавливались не за объем выполненных работ, а за каждую единицу полученной продукции соответствующих кондиций.

Развитие этой системы претерпело несколько этапов. На первом этапе осуществлялось повременное авансирование, учет работ велся самым примитивным образом в книжке бригадира. Затем многие предприятия перешли на выплаты за фактически выполненный объем работ, что в значительной мере обеспечило независимость подрядных коллективов от «капризов» погоды – зарплата была гарантирована уж если не за продукцию, то за выполненную работу. В свою очередь, это потребовало некоторых изменений в организации первичного учета подрядных коллективов в растениеводстве.

Автору удалось в свое время предложить и внедрить принципиально новую форму учетного листа для регистрации механизированных и конноручных работ в растениеводстве. К его достоинствам можно отнести ведение учета в течение месяца, группировка затрат по заработной плате, топливу, машинно – тракторному парку по каждой культуре и виду работ. Сведения таких учетных листов позволили упростить составление производственных отчетов.

Следующим этапом совершенствования внутрипроизводственных отношений стал арендный подряд - более высокий уровень организации производства, который на деле «приблизил» исполнителей и к средствам производства, и к произведенному продукту. Не случайно, что предприятия, которые в свое время уделили арендному подряду должное внима-

ние, и в условиях рыночных реформ оказались наиболее устойчивыми к негативным последствиям необдуманно проведенной приватизации и разрушения системы связей в агропромышленном комплексе.

Сущность современного состояния внутрипроизводственных отношений в большинстве случаев можно охарактеризовать как господство равнодушия и безответственности. Негативную роль сыграла полная ликвидация государственного контроля за сохранностью имущества приватизированных предприятий, а в ряде случаев и унитарных. Не случайно отмечается повсеместное расхищение собственности, разного рода финансовые махинации и мошенничество. Значительная часть хозяйственных операций осуществляется за наличный расчет или по бартерным сделкам, когда существенно возрастает опасность хищений. Зачастую, исполнитель, несмотря на изменения в отношениях собственности, полностью отстранен от участия в управлении производством, от распределения произведенного продукта. По-прежнему ответственность за все предприятие лежит на руководителе.

Между тем, рыночная экономика заметно усложнила условия управленческого труда, особенно руководителей. Как правило, управленческий персонал первым и в наибольшей мере ощущает последствия тех или иных хозяйственных операций и изменений в рыночной сфере. Рядовые исполнители испытывают такие последствия опосредованно, и их реакция на такие изменения подчас «нулевая».

Если абстрактно представить производственные иерархические уровни аграрного сектора экономики, то по степени убывания восприятия рыночных условий и требований рынка можно выстроить следующий ряд:

руководитель предприятия – специалисты финансовой службы – специалисты по снабжению и сбыту – специалисты-технологи верхнего управленческого уровня – руководители комплексных производственных подразделений (управляющие отделениями, бригадиры комплексных бригад и т.п.) – руководители первичных трудовых коллективов – персонал первичных трудовых коллективов.

Таким образом, в первую очередь, воспринимает внешнюю информацию (о росте цен на средства производства, о неблагоприятной конъюнктуре рынка сельскохозяйственных продуктов и т.п.) руководитель предприятия. Если производственные подразделения не анализируют (наравне с руководителем) такую информацию, их заинтересованность в усилении сотрудничества с руководством не будет развиваться, надеяться на стабильную работу организации не приходится.

Что касается формирования и прохождения внутренней информации, то она накапливается и увеличивается в объеме в обратном порядке – от персонала к руководителю:

персонал первичных трудовых коллективов – руководители первичных трудовых коллективов – руководители комплексных производственных подразделений – специалисты-технологи верхнего управленческого звена –

специалисты по снабжению и сбыту – специалисты финансовой службы – руководитель.

Таким образом, руководитель хозяйствующего субъекта вынужден принимать решения и по всей внутренней информации.

На наш взгляд, пока каждый работник не будет «чувствовать рынок» так же, как и руководитель, трудно надеяться на успех общего дела. Для этого необходимо плодотворное сочетание внутренних и внешних факторов. Последние определяют возможности использования внутренних факторов.

В этой связи было бы целесообразным преобразовать внутрипроизводственные подразделения сельскохозяйственных организаций в коммерческие структуры, которые в значительной мере решали бы вопросы снабжения, сбыта, ремонта, реконструкции и т.п. Естественно, что в зависимости от объемов деятельности могут создаваться специализированные подразделения: материально-технического обеспечения, ремонта и реализации продукции, обеспечения услугами социального характера. Взаимоотношения таких подразделений между собой и с внешними партнерами, безусловно, должны строиться на коммерческой основе с учетом расходов и доходов и определением финансовых результатов в конце каждого отчетного периода. Именно в зависимости от этих показателей должна находиться оплата работников, возможности подразделений по осуществлению производственных и непроизводственных инвестиций.

В качестве внутрихозяйственных подразделений на условиях коммерческого расчета могут выступать бригады (звенья), цехи и коллективы на арендном подряде. Коммерческие отношения между подразделениями предопределяют использование внутрихозяйственных цен на продукцию (работы, услуги), что будет способствовать наиболее полному использованию резервов производства, экономии денежных и материальных ресурсов, увеличению финансовых результатов и повышению рентабельности сельскохозяйственного производства.

Литература

1. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» //Реформа бухгалтерского учета. Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Двадцать положений по бухгалтерскому учету. – М.: Ось-89,2003.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2005.