

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

---

---

## СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ «ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ»

Основан в 2005 году  
Выходит два раза в год  
№ 2 (13)

*Именной указъ, данный Сенату*

«Изыскивая способы къ постепенному усовершенствованію  
земледѣлія въ Имперіи нашей, яко главнѣйшаго источника богатства  
частнаго и общаго, учредили Мы ... особый Комитетъ ..., но какъ главный  
способъ къ достиженію столь желаемой цѣли состоитъ  
въ распространеніи нужныхъ свѣдѣній и приготовленіи практическихъ  
людей, для введенія лучшихъ методъ сельскаго хозяйства, то ... повѣляли  
Мы Министру Финансовъ приступить неотлагательно къ учрежденію  
земледѣльческой школы съ образцовымъ  
сельскимъ хозяйствомъ ...»

*Николай I  
24 апреля 1836*

Минск  
Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси  
2011

УДК 338(476)(082)

Журнал (ранее сборник) «Сборник научных трудов «Проблемы экономики» включен Высшей аттестационной комиссией Республики Беларусь в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам (вопросы аграрной экономики).

Представлены научные статьи, отражающие современное состояние и проблемы экономики, направления повышения эффективности производства.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, руководителей и специалистов предприятий.

**Учредитель:**

Учреждение образования «Белорусская государственная орден Октябрьской Революции и Трудового Красного Знамени сельскохозяйственная академия»

**Главный редактор:**

*Каган А.М.* – д-р экон. наук, проф. (УО «БГСХА»)

**Редакционная коллегия:**

канд. экон. наук, доц. *Рудаков М.Ф.* – ответственный секретарь (УО «БГСХА»);

канд. экон. наук, доц. *Бельский В.И.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»);

д-р экон. наук, проф. *Шебеко К.К.* (УО «Полесский государственный университет»);

д-р экон. наук, проф. *Жудро М.К.* (УО «БГЭУ»);

д-р экон. наук, проф. *Сайганов А.С.* (Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»);

д-р экон. наук, проф. *Пакуш Л.В.* (УО «БГСХА»);

д-р экон. наук, проф. *Константинов С.А.* (УО «БГСХА»);

д-р экон. наук, проф. *Ленькова Р.К.* (УО «БГСХА»);

д-р экон. наук, проф. *Ковель П.В.* (УО «БГСХА»).

**Рецензенты:**

д-р экон. наук, проф. *Обухович В.С.*; д-р экон. наук, проф. *Воробьев В.А.*;

д-р экон. наук, проф. *Лециловский П.В.*; чл.-кор. НАН Беларуси, д-р экон.

наук, проф. *Ильина З.М.*; д-р экон. наук, проф. *Шпак А.П.*; д-р экон. наук,

доц. *Полоник С.С.*; канд. экон. наук, проф. *Быков В.В.*; канд. экон. наук,

доц. *Колеснев В.И.*; канд. экон. наук, доц. *Редько В.Н.*; канд. экон. наук,

доц. *Хроменкова Т.Л.*; канд. экон. наук *Антоненко М.Н.*; канд. экон. наук,

доц. *Байгот Л.Н.*; канд. экон. наук, доц. *Бычков Н.А.*; канд. экон. наук,

доц. *Запольский М.И.*; канд. экон. наук, доц. *Казакевич И.А.*; канд. экон.

наук *Пилипук А.В.*; канд. экон. наук, доц. *Расторгуев П.В.*; канд. экон. наук,

доц. *Селюков Ю.Н.*; канд. экон. наук, доц. *Соловцов Н.И.*; канд. экон.

наук, доц. *Старовойтова Н.А.*; канд. экон. наук *Такун А.П.*

© УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», 2011

© Оформление. Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси», 2011

УДК 338.5:631.145

**СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ  
И ЦЕНОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК:  
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И МЕХАНИЗМ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

**В.Г. ГУСАКОВ**, заместитель Председателя Президиума  
Национальной академии наук Беларуси, академик

**SYSTEM OF PRICING AND PRICE REGULATION  
OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX: THE ANALYSIS  
OF PROBLEMS AND PERFECTION MECHANISM**

**V.G. GUSAKOV**, Deputy Chairman of Presidium of the National  
Academy of Sciences of Belarus, academician

Цены, пожалуй, являются важнейшим индикатором состоятельности и устойчивости экономики. Ценообразование, как никакой другой механизм, самым непосредственным образом влияет на эффективность хозяйственного и экономического механизмов, поэтому ценообразование и цены – основные рычаги регулирования темпов социально-экономического развития. Так, если ценообразование построено на объективных экономических законах и закономерностях, а цены стимулируют производство, то экономика приобретает устойчивость и динамизм. Если же ценообразование исходит из конъюнктурных и субъективных целей (а это чаще всего является признаком некомпетентности ответственных служб), а цены не отвечают интересам субъектов хозяйствования и не мотивируют труд и производство, то экономика постоянно пребывает в пограничном, кризисном и даже шоковом состоянии, балансирует на грани выживания, и производство потрясает непреодолимые противоречия между несбалансированностью и непостоянством объемов и стоимости исходных ресурсов (вход в систему), и размерами конечного производства продукции, идущей на рынок для обеспечения потребительского спроса (выход из системы).

Ценообразование и цены определяют состояние и эффективность всех других экономических рычагов и механизмов – прибыли, доходов, рентабельности, налогов, оплаты труда, фондов развития и стимулирования.

Считается, что если цены (всех видов и категорий) в стране являются относительно стабильными в длительной перспективе или изменяются совершенно незначительно и, главное, обеспечивают паритет межотраслевого товарообмена и накопление прибыли в сфере производства не ниже

установленных нормативов при средних условиях, то экономика является достаточно жизнеспособной, ценообразование соответствует объективным требованиям и страна является привлекательной для инвестиций.

Достичь этого не просто. Здесь необходимы глубокие знания основ и закономерностей рыночной экономики, квалифицированные маркетинговые исследования по широкому кругу отраслей, видов деятельности и товаров, а также основополагающие методики, построенные на научной методологии, принципах рынка и учете мировой конъюнктуры. Отсюда ценообразование – самая сложная система из всех экономических систем, базирующаяся одновременно как на точных знаниях и методах экономической науки, так и на вероятностных исследованиях конъюнктуры рынка в непредвиденной, непредсказуемой и рисковомой среде. Реальный ценовой механизм включает одновременно объективные и субъективные факторы, предпосылки, следствия, причины и результаты, поэтому его построение всегда характеризуется определенной долей условности и неопределенности.

Надо сказать, что конкретные цены во всем своем разнообразии (закупочные, сбытовые, нормативные, индикативные, розничные и др.) являются следствием установившейся системы ценообразования и принятого для ее практического осуществления механизма ценообразования. Система ценообразования может быть или рыночной с определенными модификациями, или государственно регулируемой (административной) также со свойственными ей вариациями. Конечно, в «чистом» (классическом) виде в настоящее время невозможно представить ни систему рыночного, ни систему административного ценового регулирования. Это, как правило, сложные, смешанные и комбинированные системы, включающие признаки одного и другого характера, но с явно выраженными чертами принадлежности к тому или иному порядку организации экономики. Рыночная система ценообразования основана на экономических законах и закономерностях и широком использовании принципов маркетинга, спроса и предложения, рыночной конъюнктуры и прогнозного развития мировых тенденций, в связи с чем способна автономно вырабатывать действенные методы и рычаги индикативного регулирования и контроллинга. Это связано прежде всего с тем, что рынок хотя и сверхсложная, но во многом саморегулирующаяся система социально-экономических связей и отношений, и здесь, как правило, учитывается обширное множество факторов, тенденций, особенностей и условий. Все это невозможно аккумулировать в одних руках, скажем, в руках государства или какого-то специализированного органа. Рынок сложнее любой антропогенной и техногенной системы.

Поэтому при рынке важно не ущемить систему экономических отношений и не примитивизировать прямые и обратные потоки рыночной информации, которые могут не только не поддаваться человеческому регулированию, но и пониманию.

Рыночная торгово-сбытовая и потребительская информация появляется ежедневно и ежечасно, которая огромными разнонаправленными потоками движется от рынка к товаропроизводителям и поставщикам, а от них – обратно к рынку. В этих условиях ничего другого, кроме относительно свободного ценообразования, построенного с учетом спроса и предложения, индикативных методов регулирования цен, основанных на широких маркетинговых исследованиях и масштабном рыночном индикативном контроллинге, предложить и использовать невозможно. Только так можно учесть интересы различных контрагентов рынка, обеспечить необходимый межотраслевой паритет товарообмена и создать условия для накопления в сфере производства необходимого капитала для перспективного устойчивого развития аграрной сферы. Все другое – это прямое ущемление интересов товаропроизводителей, поставщиков, экономических отношений и рыночной конъюнктуры. А любое ущемление экономических отношений и интересов при рынке – это прямые потери экономики, замедление темпов экономического роста.

В отличие от этого административная система ценообразования построена на строгой иерархии, где право установления и изменения цен принадлежит одному или нескольким специально определенным ведомствам (службам), которые при формировании конкретного ценового механизма руководствуются не широким перечнем рыночных факторов, особенностей и условий, а сугубо интересами государства, органа власти или ведомства. Интересы товаропроизводителей и поставщиков при этом учитываются лишь в той части, в какой это не входит в противоречие с интересами государства, а реальные прямые и обратные потоки рыночной информации или игнорируются, или селективируются с точки зрения соответствия целям государства.

На первый взгляд может показаться, что административная система является довольно рациональной, особенно с позиции устойчивости государственного развития. Но это только на первый взгляд. Углубленный анализ дает все основания утверждать, что она не только препятствует устойчивости хозяйственной деятельности непосредственно товаропроизводителей и поставщиков, развитию экономики предприятий и отраслей, но и в конечном итоге – долгосрочной устойчивости самого государства.

Дело в том, что административная система ценообразования не способна учесть, отработать и систематизировать нескончаемые потоки

рыночной информации (это не ее вина, это внутренняя сущность любой антропогенной системы, ограниченной в своих возможностях) и выстроить на их базе реальные цены, учитывающие интересы различных отраслей и категорий товаропроизводителей. Централизованные органы ценообразования руководствуются, как правило, только узкой сферой факторов, интересов и информации, и в первую очередь той, которая отвечает государственным интересам. В результате в такой системе в обязательной мере отдается приоритет одним отраслям и видам производства (по важности для государства, общества) в ущерб развития других. В итоге неумолимой практикой системы является нарушение отраслевых и межотраслевых товарных, ресурсных, продуктовых, стоимостных и денежных потоков, пропорций и балансов. Тотальная несбалансированность системы на входе в сферу производства по ресурсам и их стоимости и на выходе из производства на рынок по объемам конечной продукции, ее себестоимости и стоимости ведет к прямому нарушению эквивалентности между спросом и предложением по различным группам товаров и, безусловно, к явным перекосам между издержками и ценами, а вернее, между себестоимостью, стоимостью и рентабельностью производства. И это везде и во всем. Такова цена централизованного ценообразования, построенного на приоритете государственных интересов. Экономические интересы, свободы и предпочтения товаропроизводителей отодвигаются на второй план, а следовательно, почти не принимаются в расчет, если они без согласования с государственными ведомствами устремлены напрямую на рынок. В результате теряет экономика предприятий и отраслей, а значит, замедляются темпы развития государства. Товаропроизводители и поставщики с их интересами, бизнес и предпринимательство имеют только такие права и свободы, и, как следствие, доходы, которые не идут в разрез с установками властных органов.

Сравнение этих двух моделей системы ценообразования говорит о том, что в любом случае механизм ценообразования нельзя понимать упрощенно. Это не механический подсчет стоимости и себестоимости производства с последующим назначением уровня цен по конкретным товарам. В обоих случаях – это сложный порядок экономических и производственных отношений, действия внутренних и внешних факторов производства и сбыта, взаимодействия между отраслями, а также между отраслями и обществом, и, самое главное, взаимосвязь системы спроса и предложения, интересов всех контрагентов рынка. Бесспорно, в обеих моделях важно иметь развитую систему маркетинга и систему оперативного интервенционного регулирования рыночного спроса и предложения

по объемам и стоимости поставок конкретных товаров (для достижения баланса между производством и потреблением продукции). В обеих моделях важен как можно более полный учет различных потоков рыночной, производственной и потребительской информации. В любом случае необходим такой механизм ценообразования, который обеспечивал бы компенсацию необходимых (среднеотраслевых, среднестатистических, нормативных) затрат и давал возможность сформировать определенную прибыль (лучше также не ниже нормативной), которая позволяла бы иметь требуемое накопление капитала и вести расширенное воспроизводство как фондов (обновление и воспроизводство основных средств и технологий), так и самого процесса производства. При этом, конечно, должны учитываться интересы товаропроизводителей и общества, мировые тенденции, рыночная конъюнктура, предпочтения потребителей, количественные и качественные параметры производства и сбыта и многое другое. Более полно, как уже говорилось, все это учитывает рыночная модель ценообразования (действует, по образному выражению А. Смита, «невидимая рука» рынка), намного хуже – административная (действует «видимая рука» административной власти, заинтересованная в тотальном контроле всей экономики). Более того, если рыночная модель, например, учитывает многообразие рыночной, производственной, сбытовой и потребительской информации, почти самопроизвольно, без труда систематизируя ее и вырабатывая объективные решения, то административной требуется не только время, но и дополнительные кадры, и специальные средства. В силу этого административные решения постоянно запаздывают, не говоря уже о том, что они так и не учитывают всех возможных нюансов рыночных процессов.

Это – кратко о том, что касается теории ценообразования. Практика – куда гораздо прозаичнее. Видимо, часто те, кто занимается конкретными вопросами ценообразования, не только не знают теории рынка и закономерностей ценообразования, но и элементарных правил арифметического счета, чтобы получить равенство или итоговый результат. Это не саркастическое замечание. Часто так и происходит. Давайте присмотримся к действительности. Не секрет, что в числе ответственных специалистов и управленцев, от которых зависит принятие важнейших управленческих решений, редко можно найти хорошо подготовленного экономиста и высококвалифицированного специалиста по управлению. Также как в числе органов управления, служб и работников, которые непосредственно делают расчеты по ценам, принимают решения по механизмам ценообразования, вырабатывают государственную политику и дают рекомендации правительству весьма мало (не поворачивается язык

сказать, что почти нет) толковых и грамотных профессионально подготовленных специалистов в данной области знаний, и более точно – макроэкономистов. В большинстве – это работники других профессий и специальностей, далеких как от теоретической и практической экономики, так и от профессионального управления. Отсюда и конкретные расчеты по ценам на различные товары не только не основываются на результатах сложного факторного анализа, но еще являются и бескомпромиссными. Их подвижки – произвольные, субъективные, без глубокого учета динамики реальных издержек и стоимостей. Решения принимаются оторванными от жизни административными службами и структурами, исходя из чего – не только некомпетентные, но и безответственные. О выравненном развитии различных отраслей, о межотраслевом ценовом паритете, о сбалансированности экономического развития по затратам и результатам говорить даже не приходится. Как есть – так есть. В итоге страдают те отрасли, которые вынуждены приобретать со стороны многие ресурсы для организации процесса производства и нести повышенные затраты живого труда и материальных средств для получения готовых товаров. При этом неважно даже, что такие отрасли являются жизненно важными для экономики и общества.

А теперь конкретнее о фактическом ценообразовании в системе агропромышленного комплекса Беларуси.

В настоящее время в республике декларировано свободное ценообразование на агропродовольственную продукцию самими товаропроизводителями и поставщиками. Правда, комплексный мониторинг спроса и предложения по всей совокупности продуктов сельского хозяйства до сих пор не налажен. И самое основное, не создано специальное агентство по интервенционному регулированию внутреннего потребительского рынка, призванное сглаживать последствия перепроизводства или недопроизводства, избытка или недостатка продукции на рынке. Функции такого агентства по-прежнему выполняют государственные службы и ведомства. Нет пока и саморегулирующихся сквозных продуктовых компаний, способных самостоятельно оперативно принимать решения по сбыту и ценам. Поэтому декларированное свободное ценообразование в стране можно назвать лишь условным. По-прежнему наблюдается прямое и косвенное государственное вмешательство в систему ценообразования, поэтому перекосы в ценах на товары в различных отраслях экономики пока не преодолены.

Надо сказать, что в Беларуси было уже несколько попыток перехода на свободное ценообразование. Но окончательному исходу всякий раз препятствовало засилье государственно-бюрократического вмешательства.

Итак, что происходило в динамике ценообразования в Беларуси за последние 10 лет, чем вызвано нынешнее непростое состояние экономики, и какие имеют место следствия от неправильно организованного (искаженного) ценообразования на внутреннем рынке страны?

Нами выполнен анализ изменения закупочных (реализационных) цен по достаточно представительному перечню сельскохозяйственной продукции за период с 2001 г. Так, данные таблицы 1 свидетельствуют, что стоимость производства, а следовательно, и цены на конкретные виды продукции характеризуются неустойчивостью по годам, хотя имеют тенденцию роста как в рублевом исчислении, так и в долларовом эквиваленте (в расчете на единицу продукции). Неустойчивость цен по годам на одни и те же товары говорит о нестабильности и неопределенности экономической политики страны в целом по отношению к АПК. Даже по родственным товарам (например, зерновые различных видов или мясные продукты – говядина и свинина) цены резко отличаются, что вообще трудно прокомментировать с точки зрения экономической логики. Конечно, с позиции мотивации производства наиболее ценных или недостающих видов продукции допустима временная приоритетная поддержка отдельных отраслей, но не резкая и продолжительная дифференциация. Например, даже в наиболее благоприятном 2008 г. пшеница стоила 209 долл. США за 1 т, кукуруза – 266, а ячмень, несмотря на его значимость как пивоваренной культуры, – 164 долл. США и даже горох, невзирая на его ценность как кормовой культуры (при дефиците белка в стране), – 149 долл. США за 1 т, или мясо КРС, кстати, весьма затратное, стоило дешевле свинины, имеющей гораздо более низкую себестоимость.

Несмотря на то, что сельское хозяйство официально объявлено одним из приоритетов национальной экономики, фактически оно оставалось все это время второстепенной отраслью, отношение к которому в разные годы было неодинаковым. Так, в годы роста понимания важности отрасли цены повышались, а в годы ослабления внимания – они падали. Конечно, это не могло формировать стабильность аграрной экономики. Более того, цены не определялись заблаговременно и намного вперед. Отсюда товаропроизводители не могли иметь уверенности в своих перспективах.

Отрасль постоянно находилась в напряженном состоянии. Надо отметить, что это напряжение в какой-то мере сглаживала возрастающая государственная поддержка АПК. Но такая поддержка не могла предотвратить глубинных противоречий, складывающихся в самой отрасли, – быстрого роста затрат.

Следует сказать, что внутренние закупочные цены на агропродовольственную продукцию хотя и имеют тенденцию к росту, но еще намного

10  
Таблица 1 – Динамика изменения по годам фактических закупочных (реализационных) цен на основные виды сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь, за единицу в среднем

Продукция	Год										Соотноше- ние цен в 2011 г. к 2001 г.		Соотноше- ние цен в 2011 г. к 2001 г.	
	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	9	10	9	10	%	%
	1	2	3	4	5	6	7	8	Тыс. руб/т					
А														
Пшеница	141	239	250	315	447	372	383	495	271,63	351,06				
Тритикале	–	166	163	214	311	267	267	336	–	–				
Кукуруза	142	431	647	443	569	721	650	–	457,75	–				
Ячмень	112	194	185	238	351	304	302	385	269,64	343,75				
Горох	160	281	185	246	319	424	379	895	236,88	559,38				
Рапс	176	371	384	414	692	630	789	969	448,30	550,57				
Картофель	79	209	186	282	314	426	815	–	1031,65	–				
Сахарная свекла	41	74	78	80	92	92	117	126	285,37	307,32				
Овощи открытого грунта	127	359	393	440	512	486	832	–	655,12	–				
Овощи защищенно- го грунта	770	1774	1919	2183	2734	2612	3307	–	429,48	–				
Плоды семечковых, <sup>а</sup> косточковых	68	304	161	727	822	671	836	–	1229,41	–				
КРС	658	2132	2468	2822	3273	3793	4147	4340	630,24	659,57				
Свиньи	1155	3039	3141	3403	4067	4417	4764	5186	412,47	449,00				
Птица	1089	2441	2650	4475	3109	3338	4235	–	388,89	–				
Молоко цельное	140	382	413	478	663	643	856	1073	611,43	766,43				

Окончание таблицы 1

Продукция	Год										Соотношение цен в 2011 г. к 2001 г.	Соотношение цен в 2011 г. к 2001 г.	
	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	8	9			10
	1	2	3	4	5	6	7	8					
А	Долл. США/т												
Пшеница	102,40	111,20	116,80	146,78	209,24	133,21	128,61	146,67	125,60	143,23			
Тригикале	—	77,10	75,80	99,72	145,58	95,61	89,65	99,56	—	—			
Кукуруза	102,6	200,00	301,60	206,42	266,35	258,19	218,26	—	212,73	—			
Ячмень	81,10	90,11	86,40	110,90	164,30	108,86	101,41	114,08	125,04	140,67			
Горох	116,30	130,60	86,40	114,63	149,32	151,83	127,36	265,19	109,42	228,02			
Рапс	127,40	172,20	178,90	192,91	323,93	225,60	264,93	287,11	207,95	225,36			
Картофель	57,10	96,90	86,80	131,40	146,98	152,55	273,66	—	479,26	—			
Сахарная свекла	29,80	34,20	36,30	37,28	43,07	32,94	39,29	37,33	131,85	125,27			
Овощи открытого грунта	91,40	166,70	183,30	205,03	239,67	174,04	279,37	—	305,66	—			
Овощи защищенного грунта	557,00	823,90	895,10	1017,21	1279,79	935,35	1 110,44	—	199,36	—			
Плоды семечковые, косточковые	48,90	141,00	75,10	338,76	384,78	240,28	280,72	—	574,07	—			
КРС	475,50	989,90	1150,70	1314,96	1532,10	1358,26	1392,50	1285,94	292,85	270,44			
Свиньи	834,30	1411,00	1464,50	1585,69	1903,77	1581,71	1599,68	1536,61	191,74	184,18			
Птица	787,30	1133,30	1235,70	2085,21	1455,33	1195,33	1422,05	—	180,62	—			
Молоко цельное	101,50	177,50	192,70	222,73	310,35	230,26	287,43	317,93	283,18	313,23			

\* Пределные минимальные цены на сельскохозяйственную продукцию (растениеводства) урожая 2011 г., закупаемую для государственных нужд (постановление Министерства сельского хозяйства и продовольствия от 1 апреля 2011 г. № 25).

отстают от цен мирового рынка и цен сопредельных государств, с которыми Беларусь имеет активные торговые отношения, в том числе складывающиеся на принципах конкуренции (табл. 2). Например, даже в настоящее время внутренние белорусские закупочные и реализационные цены в 3–5 раз ниже, чем в России, Казахстане, Украине, Литве, Польше, США и ЕС (в среднем), куда приходится поставлять продукцию и с которыми жестко конкурировать. Значит, в Беларуси лишь наметилась тенденция стремления к росту цен и преодолению разницы с торговыми партнерами, но разрыв просто огромный, что, безусловно, напрямую подрывает экономику АПК страны.

Примерно то же самое с отставанием потребительских цен (табл. 3). Например, по состоянию на середину 2011 г. розничные цены на основные виды продовольствия в Беларуси были ниже, чем в России в среднем в 2,0 раза, Украине – 1,5, Казахстане – 1,8, Литве – 2,1, Польше – в 1,9 раза. Бесспорно, в этой связи продукция стала массово вывозиться населением частным образом в соседние страны, особенно в приграничных регионах, и в первую очередь в Россию, где цены наиболее привлекательные. Надо подчеркнуть, что данный самопроизвольный «экспорт» приносит больше проблем, чем выгоды. Он не только сопровождается демпинговым сбытом и идет в нарушение правил межстрановой торговли, но и нарушает баланс спроса и предложения, порождает ажиотаж и дефицит по тем видам продовольствия, которого в стране в целом достаточно. Граждане Беларуси, специализирующиеся на такой неорганизованной торговле, готовы вывезти из страны все, что только возможно, создавая этим немалые искусственные проблемы. Да и российское население устремляется в Беларусь за продовольствием с большой выгодой. Вместе с тем такие явные диспропорции указывают на то, что надо неотложно совершенствовать систему ценообразования. Назрело ясное понимание, что административные запреты и рычаги не дадут желаемого эффекта.

Естественно, необходимость повышения закупочных (реализационных) и розничных потребительских цен требует адекватного роста заработной платы сельских товаропроизводителей и других категорий работников, чтобы население было в состоянии приобрести требуемый ассортимент продукции.

Это важно еще и потому, что доходы работоспособного населения существенно обесценились в связи с непредсказуемой девальвацией белорусского рубля в 1-й половине 2011 г. Так, доходы в сельском хозяйстве в последнее время упали до уровня Украины и оказались меньше, чем в России в 1,75 раза, Латвии – 2,68, Литве – 1,2, Польше – в 5,3 раза (табл. 4).

**Таблица 2 – Цены реализации на основные виды сельскохозяйственной продукции по ряду конкурирующих стран, долл. США/т**

Продукция	Республика Беларусь	Россия	Казахстан	Украина	Литва	Польша	ЕС (в среднем)	США
	01.07.11	16.05.11	24.06.11	29.06.11	26.06.11	26.06.11	26.06.2011	Июнь 2011
	Средние цены по состоянию на							
<b>Растениеводство</b>								
Пшеница продовольственная	87,36	224,31	298,37	244,60	356,61	356,72	322	288
Рожь продовольственная	51,87	218,85	—	—	332,86	284,39	304	—
Ячмень фуражный	50,56	255,19	239,53	190,29	290,16	277,30	268	188
Рапс	151,78	448,83	—	621,00	—	607,78	659	551
<b>Животноводство</b>								
КРС средней упитанности (убойный вес)	1833,57	4434,79	5794,52	—	3592,22	3812,99	4374	2337
Свиньи (убойный вес)	1884,53	4857,13	4027,40	—	2260,07	2121,20	2220	1453
Птица (отпускная цена)	1755,86	2945,85	2623,29	—	2226,01	2214,46	2672	—
Молоко коровье	216,98	593,86	554,79	395,23	420,02	422,47	469	463
Яйца куриные (1000 шт.)	70,14	113,00	106,16	—	77,59	90,00	469*	—

\* За 100 кг.

14 Таблица 3 – Средние потребительские цены на отдельные продукты питания, долл. США/кг

Продукция	Республика Беларусь	Россия	Украина	Казахстан	Литва	Польша
	Средние цены по состоянию на					
	13.06.11 г.	06.06.11 г.	30.05.11 г.	07.06.11 г.	09.06.11 г.	05.06.11 г.
Говядина	3,42	7,77	4,66	5,93	7,66	—
Свинина	2,89–3,73	7,25	—	4,84	5,04	4,08
Куры	2,70–3,04	3,71	2,16	3,13	3,88	2,30
Колбаса вареная I сорта	2,58–4,53	6,60	3,62	4,29	8,77	—
Масло сливочное	3,90–4,98	8,81	6,68	4,38	2,04	5,66
Масло подсолнечное	1,79–2,66	2,79	1,72	1,99	3,62	—
Молоко пастеризованное 2,5–3,2 % жирности, л	0,35–0,42	1,14	0,78	0,81	1,10	0,63
Сметана	1,44–1,93	4,06	2,11	3,28	1,76	1,87
Творог жирный	2,33–2,93	6,15	—	3,59	5,69	3,49
Сыры сычужные твердые и мягкие	3,83–6,18	9,40	4,26	6,76	10,24	5,03
Яйца куриные, дес.	0,81–1,05	1,16	0,66	1,01	1,56	0,94
Сахар-песок	1,01	1,40	1,20	1,44	1,60	—
Мука пшеничная	0,35–0,51	0,76	0,49	0,54	1,39	—
Картофель	0,40–0,60	1,20	—	0,70	0,78	0,46

**Таблица 4 – Средняя заработная плата в сфере сельскохозяйственного производства Республики Беларусь и сопредельных стран в 2011 году**

Показатели	Уровень заработной платы	
	в национальной валюте	в долл. США*
<b>Республика Беларусь</b>		
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата: сельское хозяйство и охота, предоставление услуг в этих областях		
Май	1 161 498	233,37
<b>Российская Федерация</b>		
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство		
Апрель	11 233	408,44
<b>Украина</b>		
Среднемесячная заработная плата: сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги		
Май	1 824	228,7
<b>Латвия</b>		
Средняя ежемесячная заработная плата рабочих и служащих: сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство		
Март	315	625,25
Средняя почасовая оплата труда рабочих и служащих в сельском хозяйстве, лесоводстве и рыболовстве		
Март	3,493	6,93
<b>Литва</b>		
Средний ежемесячный доход: сельское хозяйство, лесоводство и лов рыбы		
I квартал	637,7	270,43
<b>Польша</b>		
Средняя начисленная заработная плата в предпринимательском секторе		
Май	3 483,99	1 248
<b>США</b>		
Средняя почасовая заработная плата по стране		
Май	19,41	19,41

\* По официальному курсу Национального (центрального) банка Республики Беларусь на конец периода.

Такую разницу надо пытаться сгладить любыми способами, иначе помимо вывоза товаров она может служить базой для потенциальной миграции наиболее квалифицированной части трудовых ресурсов.

Важно осознать, что в результате низких цен на продукцию и падения доходов населения в условиях свободного рынка и товарного пространства вначале из страны официально и неофициально вывозятся товары, а затем происходит миграция квалифицированных трудовых ресурсов.

Поддержание низких цен на отечественное продовольствие чревато немалыми глубинными противоречиями. Это только внешне кажется, что продовольствие в стране дешевое и доступное. Сравнение стоимости продовольствия с доходами населения говорит совсем об обратном. Так, по соотношению, например, с заработной платой продовольствие в стране становится уже непомерно дорогим.

В принципе рассматривать цены на продовольствие и оценивать их размер в отрыве от доходов населения и потребительского бюджета бессмысленно. Говорить о величине цен, характеризовать высокие они или низкие можно только в связи с тем, что в количественном и качественном плане может приобрести на среднестатистические доходы населения, или что включается в структуру минимальной потребительской корзины. Справочно: все экономически развитые страны имеют высокие цены (сравнение с Республикой Беларусь), но в структуре совокупных расходов затраты на питание составляют меньшую часть всех издержек (в США – 11 %). Тогда как в Беларуси наоборот, основные затраты сейчас – это продовольствие. И удельный вес этих затрат в доходах в последнее время быстро увеличивается.

Низкие реализационные цены, неадекватные затратам на производство, – это лишение АПК возможности вести расширенное воспроизводство за счет собственных доходов, истощение производственного потенциала, неспособность накопления капитала, невозможность налаживания нормальной системы мотивации труда и производства, усиление иждивения, поскольку все время приходится надеяться на государственную помощь.

Надо особо подчеркнуть, что низкие цены на продовольствие при рынке вообще не позволяют сбалансировать потребительский спрос. Открытое внешнеэкономическое пространство и низкие внутренние цены постоянно создают угрозу продовольственной несбалансированности и напряженности (это только при социализме, когда вообще нарушаются все экономические законы, можно поддерживать низкие цены, которые становятся социальными, за счет бюджета и перераспределения бюджетных средств).

По идее продовольствие не должно быть дешевым, оно должно быть ценным. Если продовольствие дорогое, то по отношению к нему в обществе складывается уважительное отношение. То, что дешево – не ценится и не сберегается. Более того, если продовольствие в стране дорогое, то товаропроизводители ориентируются во многом на внутренний рынок. Кроме того, сюда, как правило, устремляется продукция из сопредельных государств. Тем самым в стране достигается равновесие по спросу и предложению высокого уровня. Если оно дешевое, то быстро «вымывается» в другие регионы с более благоприятными экономическими возможностями. Об этом свидетельствуют хотя бы данные мая – августа 2011 г., когда наблюдался массовый вывоз дешевого белорусского продовольствия в соседние страны и в первую очередь в Россию. Пришлось экстренно принимать запретительные и дискриминационные административные меры. В подтверждение этого можно сказать, что практически все развитые страны мира имеют дорогостоящее продовольствие. Даже восточноевропейские страны, стремясь укрепить экономику, начали переходный период к рынку с существенного удорожания продовольствия. Этим они смогли достичь внутреннего баланса спроса и предложения. А для создания нормальных возможностей по доступности продовольствия различным группам населения в ряде европейских стран, например, приняты действенные механизмы роста доходов и социальной адресной помощи. Видимо, Республике Беларусь пора уже также двигаться этим путем.

В настоящее время в Беларуси наблюдается неустойчивость потребительского рынка продовольствия и ажиотажный спрос на некоторые виды продукции именно не по причине нехватки продуктов питания, как раз в стране достигнута устойчивая продовольственная независимость, а в связи с наметившейся динамикой роста цен на продовольствие. Население привыкло к дешевым продуктам, невзирая на то, во что это обходится государству и товаропроизводителям. Поэтому любое незначительное повышение цен воспринимается негативно и сопровождается резким всплеском скупки отдельных товаров в ожидании очередного повышения цен. Однако ажиотажный спрос, как и возможность самого повышения цен, – это индикаторы, которые говорят, во-первых, об отсутствии долгосрочной стабилизации на потребительском рынке, а во-вторых, о существующих перекосах в ценах и резервах роста цен. Такой резерв надо понимать как разницу между внутренними ценами и ценами мирового рынка. Можно с уверенностью прогнозировать, что пока такой резерв есть, и цены не достигнут уровня мирового рынка или хотя бы на первых порах средних цен сопредельных государств,

периодически надо ожидать взрывов потребительского спроса, экономике будут потрясать сильные потребительские волны. Следовательно, путь один – внутренние цены на потребительские товары надо поднимать до среднемирового или среднерегионального уровня (впоследствии возможно даже выше). И одновременно вводить компенсаторы для различных слоев населения. Цены, достигшие среднемирового (среднерегионального) значения, по опыту развитых стран, приобретают относительную стабильность, а рыночный спрос – долгосрочную устойчивость. Просто некуда расти дальше.

Самым благоприятным годом в АПК Беларуси за все последнее десятилетие можно назвать 2008 г., когда закупочные цены на все виды сельскохозяйственной продукции в стране резко возросли (см. табл. 1). Это дало оживление экономики АПК. Цены приблизились к уровню других развитых стран (отставание составляло лишь не более 1,5–2,0 раза), аграрный комплекс страны смог существенно повысить свою конкурентоспособность. Но в последующие годы цены по ряду товаров были почти неизменными и стали намного отставать как от цен на аналогичные товары в сопредельных государствах, так и от цен на товары и услуги в других отраслях экономики. В связи с чем потребовалось наращивать государственную поддержку АПК, но тем не менее стали быстро нарастать долги сельскохозяйственных предприятий по кредитам и ссудам.

Такие факты сдерживания рыночных цен на продукцию и взамен этого наращивание централизованной государственной поддержки АПК противоречат требованиям Всемирной торговой организации, куда Беларусь намерена вступить, поскольку провоцируют расширение государственного инвестирования по линии запрещенной «желтой корзины», искажающей на практике процессы прямой рыночной торговли. Наиболее приемлемой формой поддержки агропромышленного производства, признанной в мире, является поддержка через цены.

В этой связи следует заметить, что рост цен на продовольствие, который происходит сейчас в мире, – это не временная мера по защите внутреннего рынка. Теперь это явление надо уже понимать и воспринимать как устойчивую тенденцию и даже закономерность. Дешевого продовольствия, как это было в прошлом, по всей вероятности, уже не будет. Так, резко растут затраты на энергоносители, дорожает техника и промышленные ресурсы, растет стоимость живого труда, сокращаются размеры пашни, часть продовольствия отвлекается на изготовление биотиполива, растет население земного шара и увеличивается совокупный планетарный спрос. А возможности сельскохозяйственных угодий – ограничены плодородием и продуктивностью, улучшить которые весьма сложно, а часто и невозможно.

Важно уметь объективно и своевременно оценивать существующую конъюнктуру. Теперь, если в отдельные периоды на мировом рынке происходит падение цен на некоторые продукты, то это надо воспринимать как временное конъюнктурное явление на фоне долгосрочного повышения совокупных ценовых индексов. Иногда к этому примешивается большая политика. Но чаще всего это надо расценивать как тактический маневр крупнейших мировых производителей и сбытовых компаний. Тренд же – устоявшийся рост цен, доходов и прибылей.

Примерно то же самое происходит и в Беларуси. Растут затраты на производство, которые обгоняют прирост объемов производства. Для компенсации издержек требуются все новые и новые средства, покрывать которые только за счет государственной поддержки становится невозможно. Необходимо как минимум повышение закупочных и реализационных цен. Предприятия должны работать на условиях самоокупаемости и самофинансирования. По большому счету государственная поддержка не может и не должна во всей полноте компенсировать растущие затраты предприятий и обеспечить их нормальное функционирование. Ее надо понимать как временную меру, скажем, в какой-то определенный (сложный) период, когда само АПК не может осуществлять самофинансирование. Государственная поддержка в стратегическом плане целесообразна для реализации крупных инвестиционных проектов и программ общенационального значения, а не для инвестиций текущей деятельности товаропроизводителей.

Продолжительная и усиливающаяся централизованная поддержка агропромышленного производства – индикатор того, что или цены на продукцию являются заниженными, не позволяющими осуществлять самоокупаемость производства, или еще хуже – сельское хозяйство неспособно к нормальному функционированию за счет собственных ресурсов. Но в обоих случаях это говорит о том, что, с одной стороны, нарушены пропорции между затратами и доходами, а с другой – слабыми и недостаточными являются механизмы ценообразования. По сути, все товаропроизводители как субъекты коммерческих отношений должны жить по средствам, рассчитывать на свои доходы и обеспечивать процесс непрерывного воспроизводства за счет реализации своей продукции и формирования прибыли, то есть за счет цен.

То, что закупочные и реализационные цены на сельскохозяйственную продукцию должны в стране увеличиваться по годам, наглядно демонстрирует неизменно устойчивый рост издержек производства, вызванный почти непрерывным повышением стоимости (цен) промышленных ресурсов, поступающих в сельское хозяйство для обеспечения

агропромышленного производства. Например, соотношение роста затрат в рублевом выражении в 2010 г. к уровню 2001 г., то есть за 10 лет, составило от 316 % (сахарная свекла) до 1400 % (плоды семечковые и косточковые). В среднем по группе основных видов продукции сельского хозяйства такое соотношение составило примерно 500 % (табл. 5). Конечно, в рублевом исчислении темпы роста затрат намного выше (сказываются последствия инфляции и девальвации национальной денежной единицы), чем в долларовом эквиваленте. Но тенденции примерно те же. В среднем за 10 лет себестоимость производства сельскохозяйственной продукции по оцениваемой группе товаров возросла примерно в 2 раза. По аналогии примерно таким же за этот период должен быть и рост цен. Однако, как было показано выше, изменение цен совершенно не отвечало динамике роста себестоимости, имело во многом спонтанный характер, что не способствовало стабилизации финансово-экономических отношений сельскохозяйственных предприятий.

Не наблюдалось каких-то существенных позитивных подвижек в вопросах соотношения себестоимости производства и цен на продукцию в истекшие месяцы 2011 г., хотя в это время произошла девальвация национальной денежной единицы – белорусского рубля – и имел место ажиотажный потребительский спрос на некоторые основные виды продовольствия. Так, для примера нами сделаны сравнительные расчеты динамики роста себестоимости и закупочных цен на зерно, свинину и молоко (табл. 6, 7). В итоге сопоставление таблиц 6 и 7 показывает, что темпы роста себестоимости за 8 месяцев 2011 г. явно опережали темпы роста закупочных цен на свинину и молоко. И хотя на зерно темпы роста цен якобы были более высокими по сравнению с ростом себестоимости, но в абсолютном выражении удельная себестоимость производства зерна была выше цены реализации. Поэтому вполне объяснимо, что темпы роста закупочных цен на зерно должны быть более высокими.

О явном несовершенстве системы и механизма ценообразования на сельскохозяйственную продукцию за последние 10 лет наглядно говорит усиливающаяся неэквивалентность межотраслевого товарообмена между АПК и промышленностью. Так, если для приобретения трактора типа МТЗ-82 в 1991 г. надо было продать 19 т зерна, 13 т молока или 2 т мяса КРС, то в 2010 г. – 118, 36 и 8 т соответственно, а в 2011 г. – 148 т зерна, 58 т молока или 12 т мяса КРС (!). Примерно аналогичные диспропорции складываются при соотношении промышленных ресурсов и сельскохозяйственной продукции и по всем другим объектам поставок (табл. 8).

**Таблица 5 – Динамика изменения по годам себестоимости производства основных видов сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь, за единицу в среднем**

Продукция	Год						Соотношение роста затрат в 2010 г. к 2001 г., %	
	2001	2005	2006	2007	2008	2009		2010
	Тыс. руб./т							
Пшеница	88	170	217	247	294	320	391	444,32
Тригикале	–	164	208	233	272	302	371	–
Кукуруза	86	373	739	340	472	661	586	681,40
Ячмень	93	169	205	239	288	309	374	402,15
Горох	117	235	269	262	300	359	402	343,59
Рапс	146	314	404	429	498	550	819	560,96
Картофель	88	199	244	268	298	368	510	579,55
Сахарная свекла	36	71	73	73	79	88	114	316,67
Овощи открытого грунта	114	243	347	367	411	420	669	586,84
Овощи защищенного грунта	811	1436	1722	1816	2246	2341	2882	355,36
Плоды семечковые, косточковые	56	198	207	431	594	589	784	1400,00
КРС	858	2611	3099	3746	4462	5096	6044	704,43
Свиньи	1231	2650	2895	3327	3934	4343	4914	399,19
Птица	1193	2214	2278	4070	3466	3803	5015	420,37
Молоко цельное	144	335	377	431	558	610	761	528,47

Окончание таблицы 5

Продукция	Год							Соотношение роста затрат в 2010 г. к 2001 г., %
	2001	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
	Долл. США/т							
Пшеница	63,80	79,10	101,20	115,09	137,62	114,59	131,29	205,78
Тритикале	—	76,10	96,92	108,57	127,32	108,15	124,58	—
Кукуруза	62,50	173,20	344,80	158,43	220,94	236,70	196,77	314,83
Ячмень	67,40	78,30	95,50	111,37	134,81	110,65	125,58	186,32
Горох	84,40	108,90	125,70	122,08	140,43	128,56	134,99	159,94
Рапс	105,20	145,90	188,40	199,90	233,11	196,95	275,01	261,42
Картофель	63,91	92,40	113,60	124,88	139,49	131,78	171,25	267,95
Сахарная свекла	26,30	32,90	34,10	34,02	36,98	31,51	38,28	145,55
Овощи открытого грунта	82,80	112,90	161,60	171,01	192,39	150,40	224,64	271,30
Овощи защищенного грунта	585,90	667,00	803,00	846,20	1 051,36	838,30	967,73	165,17
Плоды семечковые, косточковые	40,70	92,20	96,30	200,83	278,05	210,92	263,26	646,83
КРС	619,80	1 212,50	1 445,40	1 745,52	2 088,67	1 824,86	2 029,48	327,44
Свиньи	889,90	1 230,40	1 349,90	1 550,28	1 841,51	1 555,21	1 650,05	185,42
Птица	862,60	1 028,10	1 062,20	1 896,49	1 622,44	1 361,84	1 683,96	195,22
Молоко цельное	104,40	155,80	175,80	200,83	261,20	218,44	255,53	244,76

**Таблица 6 – Расчетная (нормативная) себестоимость производства некоторых видов сельскохозяйственной продукции исходя из стоимости ресурсов, тыс. руб/т (по состоянию на первое число каждого месяца 2011 года)**

Продукция	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Темп роста, %
Зерновые	410	416	427	441	452	659	677	695	710	173,2
Свиные (живой вес)	4653	4722	4840	4999	5132	7474	7683	7890	8031	172,6
Молоко	726	737	756	780	801	1166	1199	1232	1258	173,3

**Таблица 7 – Средние закупочные цены на зерно, свинину и молоко, тыс. руб/т (по состоянию на первое число каждого месяца 2011 года)**

Продукция	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Темп роста, %
Зерновые	313	313	313	313	313	421	421	571	571	182,4
Свиные	5718	5718	5718	5718	5718	5718	5718	7337	8289	145,0
Молоко	1018	1062	1062	1062	1062	1062	1062	1345	1473	144,7

**Таблица 8 – Степень эквивалентности стоимости отдельных видов промышленной и сельскохозяйственной продукции**

Продукция	Для приобретения промышленной продукции требуется продать											
	зерна, т				молока, т				КРС, т			
	1991 г.	декабрь 2007 г.	декабрь 2010 г.	июль 2011 г.	1991 г.	декабрь 2007 г.	декабрь 2010 г.	июль 2011 г.	1991 г.	декабрь 2007 г.	декабрь 2010 г.	июль 2011 г.
Трактор МТЗ-82	19	125	118	148	13	49	36	58	2	11	8	12
Трактор «Беларусь» 1523-В	–	450	438	574	–	175	135	228	–	39	29	46
Комбайн КЗР-10	–	1728	–	1510	–	673	–	599	–	148	–	122
Удобрения жидкие азотные (КАС-30), за 1 т	0,201	0,846	1,597	1,254	0,14	0,329	0,491	0,498	0,017	0,073	0,106	0,102
Карбамид, за 1 т	0,197	1,241	2,361	1,939	0,137	0,483	0,726	0,769	0,016	0,107	0,156	0,157
Аммофос марки А в/сорт, за 1 т	0,607	3,677	5,377	4,418	0,422	1,432	1,653	1,644	0,051	0,316	0,356	0,336
Калий хлористый гранулированный I сорт, за 1 т	0,101	0,522	0,367	0,300	0,07	0,203	0,113	0,119	0,008	0,045	0,024	0,025
Бензин А-76, за 1 т	0,343	6,756	8,019	8,794	0,239	2,631	2,466	3,486	0,029	0,580	0,531	0,712
Дизельное топливо, за 1 т	0,12	6,131	7,917	10,338	0,083	2,387	2,434	4,098	0,01	0,526	0,524	0,837
Электроэнергия, за 1 тыс. кВт·ч	0,0017	0,508	1,185	1,297	0,001	0,198	0,364	0,515	0,0001	0,044	0,078	0,105
Газ, за 1 тыс. м <sup>3</sup>	0,097	1,178	2,645	3,240	0,067	0,459	0,813	1,285	0,0075	0,101	0,175	0,263

Особенно за последние 5 лет резко поднялись цены на следующие промышленные ресурсы для АПК: на газ – в 11 раз, электроэнергию – 9,5 раза, минеральные удобрения – 4–5, дизельное топливо – более чем в 4 раза и т. д. Тогда как цены на сельскохозяйственную продукцию увеличились в среднем в 2,0–3,2 раза (табл. 9). Особенно быстрыми темпами росли цены на материальные ресурсы для сельского хозяйства в 2011 г. (табл. 10). Надо сказать, что такой стремительный рост цен на промышленные ресурсы в этом году не мог не сказаться на дестабилизации экономической ситуации в АПК.

Безусловно, несогласованность ценовой политики на межотраслевом уровне не только не способствует укреплению экономики АПК, но и превратила аграрный комплекс в постоянного донора государства и других смежных отраслей промышленности за счет изъятия вновь созданных стоимостей из аграрного сектора. Так, через разорительную ценовую и фискальную политику вновь созданные стоимости стали активно «перекачиваться» из АПК в ресурсопроизводящие отрасли промышленности, агросервисные, сбытовые, посреднические и другие структуры. Из сельского хозяйства начали «вымываться» уже не только прибыли, но и необходимый капитал для осуществления процесса воспроизводства. Низкие, недостаточные и отстающие цены стали выполнять в значительной мере налоговую функцию (то есть усилилось изъятие вновь созданных стоимостей через недоплату произведенной продукции, или по иному, стоимости производства). Даже возрастающая государственная поддержка не в состоянии была все эти годы компенсировать всю систему удорожания и изъятия по АПК.

Для наглядности картины ценового непаритета, как он складывался по годам, начиная с 1991 по 2010 г., нами рассчитана динамика изменения индексов между корзинами на промышленную продукцию (услуги) для сельского хозяйства и на реализованную сельскохозяйственную продукцию по двум вариантам: 1) в процентах к предыдущему году (цепные индексы); 2) в процентах к 1990 г. как базисному (табл. 11). Данные таблицы 11 свидетельствуют (последняя строка), что за все 20 лет мониторинга ценовых соотношений не просматривается ни одного года, когда бы изменение цен в промышленности и сельском хозяйстве было сбалансированным. Все эти годы цены на промышленные ресурсы намного опережали уровни цен на сельскохозяйственные товары. В целом же за весь этот период цены на промышленные ресурсы и услуги ежегодно примерно в 3 раза опережали рост цен на сельскохозяйственные товары (!).

Таблица 9 – Динамика изменения цен на отдельные виды сельскохозяйственной и промышленной продукции (по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь), за единицу в среднем

Наименование продукта (товара)	Средняя цена по состоянию на				Соотношение цен в 2011 г. к 2005 г., %
	01.01.2005 г.	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.07.2011 г.	
<b>Сельскохозяйственная продукция, тыс. руб/т</b>					
Зерновые	177,0	312,5	313,0	421,0	237,85
Крупный рогатый скот	1756,0	3554,0	4730,0	5203,0	296,30
Свины	2823,0	4278,0	5718,0	5718,0	202,55
Молоко	329,0	631,0	1062,0	1062,0	322,80
<b>Ресурсы промышленного производства для АПК, тыс. руб/т</b>					
Калий хлористый гранулированный, 1 сорт	107,4	114,7	115,0	126,0	117,32
Аммофос марки 12-52	444,0	1169,4	1683,0	1746,0	393,24
Карбамид марки Б, в/сорт	162,5	560,0	739,0	816,0	502,15
Удобрения жидкие азотные (КАС-30)	114,0	341,7	500,0	528,0	463,16
Газ, тыс. м <sup>3</sup>	123,2	461,2	828,0	1364,0	1107,14
Электроэнергия, тыс. кВт·ч	57,6	220,5	371,0	546,0	947,92
Тракторы:					
«Беларус-82.1», млн руб.	19,1	32,8	37,0	62,0	324,61
«Беларус-1221 В.2», млн руб.	44,2	79,2	88,0	140,0	316,74
«Беларус-1523-В», млн руб.	80,8	116,1	137,0	242,0	299,50
Комбайны:					
зерноуборочный КЗС-1218-10, млн руб.	309,0	432,3	453,0	636,0	205,83
кормоуборочный КВК-800-16 Полесье, млн руб.	–	550,3	–	–	–
кормоуборочный КВК-800-36 Полесье, млн руб.	–	–	594,0	932,0	–
Бензин А-76	1140,1	2166,8	2510,0	3702,0	324,71
Дизтопливо	980,7	2057,3	2478,0	4352,0	443,76

Окончание таблицы 9

Наименование продукта (товара)	Средняя цена по состоянию на				Соотношение цен в 2011 г. к 2005 г., %
	01.01.2005 г.	01.01.2010 г.	01.01.2011 г.	01.07.2011 г.	
<b>Сельскохозяйственная продукция, долл. США/т</b>					
Зерновые	81,57	109,30	104,33	85,14	104,38
Крупный рогатый скот	809,22	1243,09	1576,67	1052,17	130,02
Свины	1300,92	1496,33	1906,00	1156,32	88,88
Молоко	151,61	220,71	354,00	214,76	141,65
<b>Ресурсы промышленного производства для АПК, долл. США/т</b>					
Калий хлористый гранулированный, 1 сорт	49,49	40,12	38,33	25,48	51,48
Аммофос марки 12-52	204,61	409,02	561,00	353,08	172,57
Карбамид марки Б, высший сорт	74,88	195,87	246,33	165,02	220,36
Удобрения жидкие азотные (КАС-30)	52,53	119,52	166,67	106,77	203,25
Газ	56,77	161,32	276,00	275,83	485,84
Электроэнергия	26,54	77,12	123,67	110,41	415,97
Тракторы:					
«Беларус-82.1»	8,80	11,47	12,33	12,54	142,45
«Беларус-1221 В.2»	20,37	27,70	29,33	28,31	139,00
«Беларус-1523-В»	37,24	40,61	45,67	48,94	131,43
Комбайны:					
зерноуборочный КЭС-1218-10	142,40	151,21	151,00	128,61	90,32
кормоуборочный КВК-800-16 Полесье	—	192,48	—	—	—
кормоуборочный КВК-800-36 Полесье	—	—	198,00	188,47	—
Бензин А-76	525,39	757,89	836,67	748,63	142,49
Дизтопливо	451,94	719,59	826,00	880,08	194,74

**Таблица 10 – Изменение цен на отдельные виды промышленной продукции для сельского хозяйства в 2011 году (по состоянию на первое число каждого месяца)**

Продукция	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Темп роста, %
Аммофос марки 12-52, тыс. руб/т	1683	1683	1746	1746	1746	1746	1746	1746	2956	175,6
Карбамид марки Б, в/сорт, тыс. руб/т	739	816	816	816	816	816	816	816	1167	157,9
Удобрения жидкие азотные (КАС-30), тыс. руб/т	500	528	528	528	528	528	528	528	780	156,0
Газ, тыс. руб/тыс. м <sup>3</sup>	828	832	834	840	831	1371	1364	1368	1409	170,2
Электроэнергия, тыс. руб/тыс. кВт · ч	371	372	373	375	372	549	546	548	561	151,2
Тракторы:										
МТЗ-82.1, млн руб/ед.	37	39	40	41	44	62	62	63	68	183,8
«Беларус 1221 В.2», млн руб/ед.	88	89	92	95	100	140	140	140	153	173,9
«Беларус 1523-В», млн руб/ед.	137	139	143	143	156	242	242	242	246	179,6
Комбайны:										
зерноуборочный КЭС-10К-23, млн руб/ед.	405	408	411	414	417	636	636	636	636	157,0
зерноуборочный КЭС-1218-10, млн руб/ед.	453	457	460	463	466	711	711	711	711	157,0
зерноуборочный КВК-800-36 «Полесье», млн руб/ед.	594	599	603	607	611	932	932	932	932	156,9
свеклоуборочный навесной КСН-6-3 с полборщиком ППК-6, млн руб/ед.	101	101	102	103	104	158	158	158	158	156,4
Бензин А-76, тыс. руб/т	2510	2510	2510	2899	2899	3561	3702	3853	4564	181,8
Дизтопливо, тыс. руб/т	2478	2478	2478	2998	2998	3787	4352	4528	4663	188,2

Таблица 11 – Динамика соотношения индексов (коэффициентов) паритета между корзинами промышленных ресурсов и сельскохозяйственной продукции

Индекс	Год						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>В % к предыдущему году</b>							
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	179	2 124,4	2 435,8	1 743	562,3	154,9	182
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	163	860,2	1 229,2	2 376,8	649,2	153,8	193
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>109,8</b>	<b>247,0</b>	<b>198,2</b>	<b>73,3</b>	<b>86,6</b>	<b>100,7</b>	<b>94,3</b>
<b>В % к 1990 г. как базисному</b>							
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	179	3 802,7	92 626,2	1 614 471,2	9 078 406,6	14 062 449	25 597 749
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	163	1 402,1	17 234,6	409 617,71	2 659 311,5	4 090 015,7	7 892 605,7
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>109,8</b>	<b>271,2</b>	<b>537,4</b>	<b>394,1</b>	<b>341,4</b>	<b>343,9</b>	<b>324,3</b>

Индекс	Год						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>В % к предыдущему году</b>							
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	157,7	427	297	182	131,9	131	128
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	175,3	468	279	157	149	116	127
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>90,0</b>	<b>91,2</b>	<b>106,5</b>	<b>115,9</b>	<b>88,0</b>	<b>112,9</b>	<b>100,8</b>
<b>В % к 1990 г. как базисному</b>							
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	40 367 650,2	172 367 705	511 932 081	931 550 990	1 220 331 797	1 598 634 654	2 046 252 357
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	13 835 740,1	64 747 898,3	180 646 630	283 678 234	422 680 567	490 309 458	622 693 012
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>291,8</b>	<b>266,2</b>	<b>283,4</b>	<b>328,5</b>	<b>288,7</b>	<b>326,0</b>	<b>328,6</b>

Окончание таблицы 11

Индекс	Год					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<b>В % к предыдущему году</b>					
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	112	108,5	116,4	123,5	110,4	113,4
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	115	108	114	135,5	103,8	117,6
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>97,4</b>	<b>100,5</b>	<b>102,1</b>	<b>91,1</b>	<b>106,4</b>	<b>96,4</b>
	<b>В % к 1990 г. как базисному</b>					
На промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства	2 291 802 640	2 486 605 864	2 894 409 226	3 574 595 394	3 946 353 315	4 475 164 659
На реализованную сельскохозяйственную продукцию	716 096 963	773 384 720	881 658 581	1 194 647 377	1 240 043 978	1 458 291 717
<b>Индекс ценового паритета</b>	<b>320,0</b>	<b>321,5</b>	<b>328,3</b>	<b>299,2</b>	<b>318,2</b>	<b>306,9</b>

Не изменилась кардинально ситуация в 2011 г. Нами условно сформирована стоимостная корзина промышленных ресурсов и сельскохозяйственной продукции, куда подобраны наиболее характерные группы товаров (табл. 12). Таким образом, расчетный уровень реализации (цен) сельскохозяйственной продукции увеличился за 8 месяцев 2011 г. на 156 %, тогда как стоимость корзины основных ресурсов промышленного происхождения для АПК – на 164 %.

Неудержимый рост промышленных цен стал основной причиной кризисных (шоковых) явлений в АПК и как следствие – причиной накопления долгов и неплатежей. Дело в том, что изменять цены на сельскохозяйственные товары адекватно росту цен на промышленные в стране не позволено в связи с тем, что многие виды сельскохозяйственной продукции имеют прямое социальное значение, обеспечивают первейшую жизненную потребность населения, а при относительно невысоких доходах и заработной плате повышение закупочных и розничных цен на продовольствие – это явное сокращение доступности продуктов питания всем слоям населения, особенно беднейшей части. Но в таком случае (для сохранения низких и доступных цен на продовольствие) должны быть: или компенсация со стороны государства потерь производителям промышленных ресурсов, если они, скажем, станут продавать технику и другие материальные средства сельским товаропроизводителям по льготным (заниженным) ценам, или соответствующие (полные) прямые государственные дотации сельскохозяйственным предприятиям для компенсации их потерь и убытков, если они покупают промышленные ресурсы по полной стоимости, включая корректировку на текущую ежегодную инфляцию. Пока ни того, ни другого в достаточной мере нет. Есть лишь некоторая поддержка промышленного производства в рамках действующих целевых программ развития экономики, а также частичная поддержка АПК в пределах действующих программ и принятых направлений развития производства. Но это далеко от необходимости.

Для справки: централизованная поддержка сельского хозяйства в странах Европейского союза («старых») достигла почти 1000 долл. США на 1 га угодий, половина из которых выделяется из объединенного бюджета ЕС, а вторая – из национальных бюджетов каждой страны. Данный суммарный размер поддержки, как показывает анализ, является относительно полной компенсацией сельским товаропроизводителям практики сдерживания и стабилизации цен на продовольствие (в силу того, что продукты питания – это социальные товары), а также возмещения стоимости роста цен на промышленные ресурсы (машины, удобрения и др.), поставляемые в АПК. По мере того, как растут цены на промышленные товары – растут и размеры поддержки сельских товаропроизводителей в странах ЕС.

**Таблица 12 – Анализ изменения стоимости корзины ресурсов промышленного происхождения для АПК и сельскохозяйственной продукции**

Корзина основных видов сельскохозяйственной продукции/ресурсов для сельского хозяйства	Расчет изменения стоимости корзины основных видов сельскохозяйственной продукции				Темп роста, %	
	количество на 1000 га	Расчетный уровень реализации ресурсов сельскохозяйственными организациями				
		цена, тыс. руб.	стоимость, млн руб.	01.01.2011 г.   01.09.2011 г.   01.01.2011 г.   01.09.2011 г.		
Зерновые и зернобобовые, т	477,5	313	571	149,5	272,7	182,43
Рапс, т	43,1	775	1930	33,4	83,2	249,03
Сахарная свекла, т	441,7	89	211	39,3	93,0	236,52
Картофель, т	53,6	1458	1757	78,1	94,2	120,55
КРС, т	62,7	4730	7767	296,5	486,9	164,21
Свиный, т	27,1	5718	8289	154,8	224,4	144,96
Молоко, т	669,5	1018	1473	681,6	986,2	144,70
Стоимость корзины сельскохозяйственной продукции в расчете на 1000 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	X	X	X	1433,2	2240,5	156,33
Расчет изменения стоимости корзины основных ресурсов промышленного происхождения АПК						
Бензин, т	11,2	2510	4564	28,1	51,2	181,83
Дизтопливо, т	91,0	2478	4663	223,4	424,1	188,18
Электроэнергия, тыс. кВт · ч	193,9	371	561	71,9	108,8	151,21
Газ, м³	43,1	828	1409	35,7	60,7	170,17
Минеральные удобрения – всего, т	196,0			106,5	147,0	138,05
В том числе:						
азотные	70,0	521	974	43,4	43,4	100,00
фосфорные	31,0	1683	2956	52,2	91,6	175,64
калийные	95,0	115	126	10,9	12,0	109,57

Корзина основных видов сельскохозяйственной продукции/ресурсов для сельского хозяйства	Расчетный уровень реализации сельскохозяйственной продукции/потребление ресурсов сельхозорганизациями						Темп роста, %
	количество на 1000 га	цена, тыс. руб.		стоимость, млн руб.		01.09.2011 г.	
		01.01.2011 г.	01.09.2011 г.	01.01.2011 г.	01.09.2011 г.		
Тракторы – всего, ед.	7,8						
В том числе:							
МТЗ-82.1	3,8	37	68	139,1	255,6	183,78	
«Беларус 1221 В.2»	1,8	88	153	154,3	268,2	173,86	
«Беларус 1523-В»	0,1	137	246	18,0	32,3	179,56	
Комбайны зерноуборочные, ед. – всего	1,8						
В том числе:							
зерноуборочный самоходный КЭС-ЮК-23	0,5	405	636	216,9	340,6	157,04	
зерноуборочный самоходный КЭС-1218-10	0,4	453	711	187,0	293,5	156,95	
Комбайны силосоуборочные и кормоуборочные (комплекс высокопроизводительный кормоуборочный КВК-800-36 «Полесье»), ед.	0,4	594	932	245,0	384,4	156,90	
Комбайны свеклоуборочные (комбайн свеклоуборочный навесной КСН-6-3 с подбёрщиком ППК-6), ед.	0,1	101	158	12,8	20,0	156,44	
Стоимость корзины ресурсов промышленного происхождения в расчете на 1000 га сельскохозяйственных угодий, млн руб.	X	X	X	1547,0	2533,2	163,75	

Справочно. Площадь сельскохозяйственных угодий – 6 304 157 га.

В Беларуси же даже те сравнительно небольшие бюджетные и централизованные источники, которые предназначены для поддержки агропромышленного производства в преобладающей мере (примерно на три четверти) направляются не в сферу непосредственно АПК, а на поддержку и компенсацию неудержимого удорожания промышленных ресурсов – производителям сельскохозяйственной техники и минеральных удобрений, банкам за льготирование кредитов и ссуд, поставщикам горюче-смазочных материалов и энергоресурсов и др. Значит, посредством сложившейся искаженной системы перераспределения средств государственной поддержки промышленные предприятия имеют возможность не только компенсировать рост своих издержек, но и обеспечить стабильный и беспрепятственный долгосрочный сбыт своей продукции в АПК вне конкуренции, особенно не утруждаясь в повышении ее качества. То есть они как бы выводятся из зоны конкуренции за потребителя. Такого монопольного потребителя отечественных промышленных средств производства – в лице сельскохозяйственных предприятий – установило само государство, направляя средства для АПК целевым порядком для поддержки промышленности. Благо, если бы это действительно позволяло удешевлять промышленные ресурсы и поднять качество средств производства, направляемых в сельское хозяйство. Однако ни удешевления ресурсов, ни повышения их качества почти не происходит. Более того, даже техника, поставляемая по лизингу (идея замечательная, она задумывалась как помощь в обновлении материально-технических средств сельскохозяйственных предприятий), обходится хозяйствам в конечном итоге на 20–30 % дороже прямой покупки. Но у сельских товаропроизводителей нет средств и потому нет выбора, приходится мириться с грабительными мерами. То есть надо сказать, что неизбежный рост закупочных цен на продукцию АПК провоцирует промышленность и другие отрасли-поставщики ресурсов и услуг сельскому хозяйству.

С данным порядком вряд ли можно согласиться, тем более, что сельское хозяйство от ценовой неэквивалентности несет немалые потери. Нами сделана попытка подсчитать потери сельскохозяйственных предприятий только по одному направлению – от непаритета цен за 1991–2010 гг. (табл. 13). В результате установлено, что за 20 лет, начиная с 1991 г., это составило в долларовом эквиваленте порядка 43,7 млрд. (!). Тенденция нарастания паритетных цен характерна и для 2011 г., в то время как суммарная поддержка АПК по всем направлениям (дотации, субсидии, льготирование налогов и кредитов и т. п.) за этот период была примерно в 2 раза меньше. И это притом, что большая часть этих средств, как уже

**Таблица 13 – Потери сельского хозяйства в результате непаритета цен за 1991–2010 гг.**

Год	Сумма потерь			
	за год, млн долл. США	нарастающим итогом, млн долл. США	текущий год в % к предыдущему году	за текущий год в % к уровню 1991 г.
1991	848,74	848,74	–	–
1992	1 173,82	2 022,56	138,3	138,3025
1993	1 560,76	3 583,32	133,0	183,8917
1994	1 531,24	5 114,56	98,1	180,4136
1995	2 769,40	7 883,95	180,9	326,296
1996	3 394,76	11 278,71	122,6	399,9781
1997	3 364,29	14 643,00	99,1	396,3872
1998	3 035,24	17 678,24	90,2	357,6179
1999	1 751,77	19 430,01	57,7	206,3976
2000	1 805,77	21 235,78	103,1	212,7599
2001	1 581,61	22 817,39	87,6	186,3484
2002	1 830,22	24 647,61	115,7	215,64
2003	2 233,69	26 881,29	122,0	263,1776
2004	2 991,19	29 872,48	133,9	352,4283
2005	3 420,30	33 292,78	114,3	402,987
2006	2 864,57	36 157,35	83,8	337,5097
2007	2 788,53	38 945,88	97,3	328,5505
2008	2 088,77	41 034,65	74,9	246,1033
2009	1 661,10	42 695,75	79,5	195,7143
2010	999,40	43 695,15	60,2	117,7514

Примечание. Сумма потерь от непаритета цен рассчитана по отношению к ценам 1990 г.

было показано, оседала в отраслях промышленности, а не в АПК. Вот ответ на вопрос – является ли сельское хозяйство потребителем и на хлебником.

По расчетам, дотации государства на 1 га сельскохозяйственных угодий в последние 5 лет варьируют в пределах от 190 до 220 долл. США. В стоимости валовой продукции государственные инвестиции составляют теперь около 25 %. Надо сказать, что эта доля в последний период сокращается, значит, за счет государственной поддержки в стране производится только около 25 % продукции, все остальное создается за счет средств самих сельскохозяйственных предприятий. Динамика государственных бюджетных инвестиций, направленных на развитие АПК в 1990–2010 гг., представлена в таблице 14.

В данной связи следует еще раз подчеркнуть, что если бы в стране были нормальные цены, то такой необходимости в государственной

Таблица 14 – Динамика государственных бюджетных инвестиций, направленных на развитие АПК в 1990–2010 гг., млрд руб.

Показатели централизованные	Год											
	1990	1992	1993	1994*	1995	1998	1999	2000**	2001	2005	2009	2010
Целевое финансирование – всего	3,3	54	564	379	2 159	15 900	130 000	409,1	661,5	2 866,2	5 680,2	4 978,6
Производство валовой продукции (по всем категориям хозяйств)	19,6	321,2	3 764	7 547,4	46 525	223 484	935 936	2 734	4 539	12 826	26 595	27 951
Производство валовой продукции (по сельскохозяйственным организациям)	12,9	207,6	2 423	4 417,5	24 013	118 563	513 922	1 690	2 814	8 007	18 721	19 679
Выручка от реализации продукции сельскохозяйственных организаций	12,1	144,1	1 717	3 321	18 762	105 318	395 504	1 247	2 123	5 634,1	9 946	11 665
Соотношение государственной поддержки и производства валовой продукции (по сельскохозяйственным организациям)	0,26	0,26	0,23	0,09	0,09	0,13	0,25	0,24	0,24	0,36	0,30	0,25

\* С учетом деноминации 1994 г. в 10 раз.

\*\* С учетом деноминации 2000 г. в 1000 раз.

поддержке для текущей деятельности в сельском хозяйстве практически не существовало бы. Ее можно было бы переориентировать на другие цели. Одновременно это является ответом и тем радикалам-советникам, которые требуют свертывания государственной поддержки национального АПК, как дорогостоящей для страны, а вместо этого усиления покупки готового продовольствия на мировом рынке. Расчеты убеждают, что за счет государственных средств, направляемых в АПК, можно обеспечить лишь не более четверти продовольствия, поступающего на внутренний рынок. А как быть в остальном?

Тем более, что при действующей практике в Беларуси из АПК изымается больше, чем возвращается в виде разных форм поддержки. Например, забирается, условно говоря, 1,0 (единица), а вкладывается централизованно 0,5 (пол-единицы). Но в отношении того, что вкладывается (возвращается обратно), формируется устойчивое мнение, что это прямая помощь государства, и без такой помощи сельское хозяйство страны якобы абсолютно не в состоянии существовать. Конечно, такое суждение – от незнания пропорций производства и воспроизводства, незнания специфики сельского хозяйства и неумения оценить последствия действующего хозяйственного механизма и прежде всего порядка взаимоотношений АПК с государством и другими отраслями.

Углубленный многофакторный анализ показывает, что в действительности не государство субсидирует АПК, а сельское хозяйство непрерывно финансирует государство и смежные отрасли экономики, не имея при этом возможности самому вести расширенное воспроизводство за счет собственных средств (доходов от реализации продукции). Причина, как уже было сказано, – государство удерживает весьма низкие закупочные цены.

Правомерно ли это? Думается, совсем нет. Зачем превращать целую отрасль (АПК) в заложника экономики страны в виде проводника социальной политики государства. Зачем государству перекладывать свои функции социальной защиты и поддержки населения на сельское хозяйство, препятствуя его нормальному рыночному развитию. Не лучше ли позволить устанавливать на продукцию АПК нормальные рыночные цены, способные покрывать затраты и формировать прибыль, как в других сферах. За счет нормальной прибыли затем сельскохозяйственные предприятия смогли бы самостоятельно приобретать все необходимые ресурсы на рыночных конкурентных началах, а существующие дотации государство могло бы переключить, например, для поддержания доступности продовольствия населению. Это дает возможность восстановить нормальные рыночные взаимоотношения между товаропроизводителями

различных отраслей. Потребность в крупных дотациях для АПК со стороны государства при этом отпадет. Сельское хозяйство станет работать на принципах самоокупаемости и самофинансирования. АПК – это коммерческая отрасль, и она должна работать на принципах коммерческого расчета и конкуренции.

Таким образом, сельское хозяйство, как в прошлом, так и теперь, является системным донором экономики страны. В этом нет секрета. Достаточно назвать не только самые низкие цены на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие (социальные товары), неадекватные росту себестоимости производства, или, скажем, наблюдаемую ныне переориентацию основных объемов государственной поддержки АПК промышленным отраслям и предприятиям, но также и продажу продукции по линии государственного заказа (с прямыми потерями для сельскохозяйственных товаропроизводителей коммерческих доходов), и, конечно, недостаточное вложение централизованных средств в такие сугубо государственные направления хозяйственной деятельности, как развитие племенного животноводства, селекции и семеноводства сельскохозяйственных культур, восстановление мелиоративных систем, воспроизводство почвенного плодородия (в силу чего наметилось снижение содержания гумуса и ухудшение качества земель) и др.

Следовательно, пришло время признать, что из сельского хозяйства изымается намного больше, чем вкладывается в его развитие. Это изъятие осуществляется за счет производственного потенциала АПК, в первую очередь за счет земельного плодородия, резервов животноводства и дешевых трудовых ресурсов. Однако надо также осознавать, что такая аграрная политика не может продолжаться бесконечно. Для восстановления и стабилизации экономики сельского хозяйства, а следовательно, и всей экономики страны необходима принципиально новая парадигма, означающая опережающее вкладывание (инвестирование) по сравнению с изъятием. И прежде всего необходимо наведение порядка в системе ценообразования.

В этой связи нами выполнены варианты расчетов нормативной (целесообразной) цены на сельскохозяйственную продукцию (в расчете за единицу) с учетом девальвации белорусского рубля в первой половине 2011 г. Расчеты выполнены под минимально необходимую рентабельность ведения хозяйственной деятельности на уровне 10 и 15 %, которая может обеспечивать в сельском хозяйстве простое воспроизводство процесса производства, а также под рентабельность 30 и 40 %, которую можно назвать средненормативной или обязательной для устойчивого расширенного воспроизводства АПК в стратегической перспективе

(табл. 15). Важно подчеркнуть, что расчетные цены приведены только для условий 2011 г., учитывая еще формирование затрат по ценам и стоимости более ранних периодов. В дальнейшем, при переходе на сквозное рыночное ценообразование, нормативные цены на сельскохозяйственную продукцию должны быть, безусловно, более высокими и приближаться хотя бы к ценам Российской Федерации как основному торговому партнеру Беларуси.

По данным таблицы 15 можно проследить четкую зависимость нормативно-расчетной себестоимости и прогнозируемой рентабельности по всем основным видам сельскохозяйственного производства и еще раз убедиться, что действующие ныне закупочные цены в сельском хозяйстве абсолютно не отвечают изменившейся ситуации. Значит, сохранение существующих цен на продолжительное время вызовет труднообратимые последствия – не только ускоренное накопление новых долгов, но и масштабное истощение и разорение имеющегося производственного потенциала АПК.

**Таблица 15 – Вариантные расчеты нормативной цены на сельскохозяйственную продукцию, тыс. руб/т**

Виды сельскохозяйственной продукции	Нормативная себестоимость 1 т продукции	Прогнозная цена при нормативной рентабельности		Справочно: действующие предельные минимальные цены (на 30.08.2011 г.)
		10 %	15 %	
Пшеница	586,5	645,15	674,475	495
Тритикале	556,5	612,15	639,975	336
Кукуруза	879	966,9	1 010,85	650
Ячмень	561	617,1	645,15	385
Горох	603	663,3	693,45	895
Рапс	1 228,5	1 351,35	1 412,775	969
Картофель	765	841,5	879,75	600
Сахарная свекла	171	188,1	196,65	126
Овощи открытого грунта	1 003,5	1 103,85	1 154,025	800
Овощи защищенного грунта	4 323	4 755,3	4 971,45	3 500
Плоды семечковые, косточковые	1 176	1 293,6	1 352,4	1 000
КРС, мясо	9 066	9 972,6	10 425,9	4 340
Свиньи, мясо	7 371	8 108,1	8 476,65	5 186
Птица, мясо	7 522,5	8 274,75	8 650,875	6 000
Молоко цельное	1 141,5	1 255,65	1 312,725	1 073

Это связано прежде всего с тем, что действующие крайне недостаточные цены вызывают быстрый рост и накопление долгов АПК. Так, уже на середину 2011 г. долги сельскохозяйственных предприятий всех видов превысили 30 трлн руб., в том числе около 4 трлн руб. – просроченные. Они в большинстве своем становятся для сельских товаропроизводителей непосильными для возврата и по большому счету – безнадежными для государства. Расчеты показывают, что фактическая рентабельность сельскохозяйственных предприятий (учитывая все виды доходов) не позволяет вести даже простого воспроизводства, а при снятии средств государственной поддержки сельскохозяйственное производство становится убыточным (табл. 16). Это – следствие непомерного изъятия из сельского хозяйства вновь созданных стоимостей и критически низких цен на реализованную продукцию.

За последние 5 лет размер финансовых обязательств (долгов) по сельскому хозяйству увеличился более чем в 4 раза, из которых кредиторская задолженность – 3, задолженность по кредитам и займам – более чем в 5 раз. Однако объем валовой продукции по всем категориям хозяйств увеличился только в 1,8 раза, валовой продукции по сельскохозяйственным организациям – 2, выручки от реализации продукции сельскохозяйственных организаций – в 2,1 раза. Характерно, что начиная с 2009 г. в сельском хозяйстве стало наблюдаться превышение темпа роста финансовых обязательств над основными производственными показателями. Это превышение вызывает немалую озабоченность, поскольку оно стремительно увеличивается. Например, по итогам 2010 г. долги по кредитам предприятий на 40 % стали превышать стоимость валовой продукции (табл. 17).

Поэтому в настоящее время важна не только выработка экономического механизма реструктуризации накопленной задолженности, но и предотвращения их накопления в дальнейшем. Хотя надо прямо признать, что сформировавшиеся к настоящему времени долги не только вина предприятий, это в большей мере – несовершенство экономического механизма государства, в том числе ценового.

Говоря о необходимости неотложного роста закупочных и реализационных цен на сельскохозяйственную продукцию, следует сказать, что их рост не всегда должен быть напрямую связан с ростом розничных цен, поскольку в стране (по примеру других государств) должны действовать различные социальные программы и адресные меры защиты населения. Так, при росте розничных цен на продовольствие в обязательной мере должны быть применены адекватные компенсационные и защитные механизмы для недопущения падения достигнутого качественного и количественного уровня жизни населения.

**Таблица 16 – Эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, %**

Показатели	Год									
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010
Рентабельность хозяйственной деятельности	47,5	18,1	3,6	-5,7	10,5	13,0	12,9	17,9	11,4	9,3
реализации продукции (общая)	46,4	17,7	4,1	-6,2	4,7	4,1	0,4	6,0	-0,5	-1,6
реализации продукции растениеводства	58,3	55,4	47,3	9,9	19,4	6,4	4,6	21,1	4,6	-1,5
реализации продукции животноводства	42,3	7,9	-8,8	-0,7	0,6	3,4	-1,0	2,3	-2,5	-2,5

**Таблица 17 – Динамика финансовых обязательств в сельском хозяйстве за 2006–2010 гг., млрд руб.**

Показатели	Год				
	2006	2007	2008	2009	2010
Финансовые обязательства	6 613,4	9 111,3	12 806	20 223,0	26 882,0
В том числе:					
кредиторская задолженность	3 584,8	4 485,0	5 676,6	8 824,0	11 044,0
задолженность по кредитам и займам	3 028,0	4 626,3	7 129,4	11 399,0	15 838,0
Производство валовой продукции (по сельскохозяйственным организациям)	9 748	11 833	17 174	18 721	19 679,0
Соотношение финансовых обязательств и производства валовой продукции (по сельскохозяйственным организациям)	0,7	0,8	0,7	1,1	1,4

В заключение необходимо еще сказать, что в стране в последнее время все в большей мере стало теряться единство аграрной политики, предполагающей сквозные механизмы регулирования и стимулирования АПК. Все больше функций, а с ними и экономических рычагов (включая фонды развития, инвестиции и стимулы) переходит органам региональной (читай – областной) власти. В данной связи каждый регион формирует свой бюджет, распределяет и перераспределяет централизованные и местные источники, принимает важные решения по капитальным вложениям и перспективам развития производственной и социальной сфер, а нередко и формирует свои цены на продукцию. Доходит до того, что в погоне за наполнением местного бюджета не допускается вывоз и ввоз продукции из региона в регион, перемещение капитала и инвестиций. Политика, хозяйственная деятельность и стратегическая результативность все больше приобретает черты региональной замкнутости, разновекторности и несогласованности. Даже Министерство сельского хозяйства и продовольствия утратило многие действенные рычаги воздействия (прежде всего, финансы и возможности ценообразования) на местные органы власти и не может в полной степени реализовать свои же решения по скоординированным целевым задачам. Решения министерства имеют номинальный характер, не являются обязательными для местных органов государственного и хозяйственного управления. Поэтому теперь все труднее становится обеспечить реализацию интегрированных общестрановых механизмов в целях формирования единого экономического пространства и согласованного противостояния сильной внешней конкуренции на продовольственном рынке.

Какие из всего этого можно сделать выводы и рекомендации:

1. Комплексная научная оценка и практические расчеты однозначно указывают на необходимость выравнивания размера и динамики внутри-страновых цен на продовольствие с ценами в сопредельных государствах и с ценами мирового сельскохозяйственного рынка. В первую очередь важно выравнивать и сбалансировать торговые режимы в сфере агропродовольственной продукции со странами единого экономического пространства, прежде всего с Россией, как крупнейшим торговым партнером и монополистом на право формирования политики и правил торговли на пространстве Таможенного союза (Беларусь, Россия, Казахстан). Для справки: предполагается, что к концу 2011 г. в Беларуси и России установятся примерно одинаковые размеры государственной бюджетной поддержки АПК на уровне 100–120 долл. США на 1 га сельскохозяйственных угодий. В России они возрастут до этого уровня, а в Беларуси в результате девальвации курса рубля и роста цен на промышленные ресурсы упадут до такой отметки.

2. Надо завершить формирование свободной системы ценообразования не только на промышленные ресурсы, но и на сельскохозяйственную продукцию. Для этого важно отработать и принять экономические механизмы и правовые гарантии такого ценообразования. Важно придерживаться эквивалентности межотраслевого товарообмена и целесообразных пропорций изменения цен в промышленности в прямом соответствии с ценами на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие. При этом необходимо узаконить процедуры мониторинга цен на различные группы товаров, нивелирования возможных ценовых «скачков», а также компенсации вероятных потерь сельских и промышленных товаропроизводителей в случае целевого сдерживания изменения цен (при необходимости). Принятие практики формирования закупочных и реализационных цен на основе спроса и предложения продукции с учетом интервенционного государственного контроля и регулирования потребительского рынка – нормальная система рыночных отношений, действующая во всех экономически развитых странах, условия для которой созрели и в Беларуси. Правда, для установления рыночных порядков может понадобиться некоторое переходное время. Однако к этому надо стремиться, учитывая, что жизнеспособными и перспективными являются только саморегулируемые и самонастраивающиеся системы.

3. В Беларуси не создан до сих пор специальный орган по оперативному регулированию внутреннего потребительского рынка, который занимался бы в том числе вопросами мониторинга объемов сбыта продукции, движения цен и ценообразования. Эти функции в настоящее время во многом выполняет Правительство, а также они рассредоточены по ряду министерств и ведомств, что вызывает часто несогласованность мер, методов, порядков и результатов ценообразования на конкретные (даже сопряженные) виды продукции. В данной связи следует в неотложном порядке создать при Правительстве специализированное агентство по интервенционному регулированию потребительского рынка, способного принимать оперативные решения по скупкам излишков продукции или поставкам недостающего количества для поддержания на внутреннем рынке баланса продуктов питания по спросу и предложению, в том числе быстрые решения по изменению цен и порядка расчетов за продукцию для стабилизации системы и механизмов ценообразования (по примеру многих стран, в первую очередь стран с переходной экономикой).

4. Основные механизмы ценообразования на продукцию сельского хозяйства следует формировать по относительно худшим условиям производства. То есть сельскохозяйственные предприятия, обладающие

сравнительно худшими природными и экономическими условиями хозяйствования, должны иметь возможность вести нормальную производственную деятельность за счет собственных источников, сформированных от реализации продукции. Предприятия, работающие в средних и лучших условиях, будут обязаны отчислять рентные доходы в бюджет. Под нормальной деятельностью следует понимать способность предприятий организовать и вести процессы расширенного воспроизводства за счет доходов (прибыли) от продажи продукции и услуг, которые призваны покрывать все текущие издержки, осуществлять обязательные платежи и формировать необходимые фонды развития. Текущие и капитальные инвестиции в технику и технологии производства также должны осуществляться за счет собственных средств хозяйств, в том числе с учетом привлечения платных и возвратных краткосрочных и долгосрочных финансовых ресурсов.

5. За базу индикативных цен, которые должны стать рекомендательными при формировании реальных закупочных и реализационных договорных (рыночных) цен на различные потребительские товары, важно принимать среднеотраслевые затраты (как подчеркивалось выше, сформированные в худших производственных условиях) за определенный период времени (например, за 2–3 года), а также средненормативные размеры необходимой прибыли. Это будет способствовать росту эффективности хозяйствования. Предприятия, которые будут работать производительно и вкладываться в нормативы удельных затрат, смогут обеспечить работу на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Во всех других случаях сельскохозяйственные предприятия должны будут подлежать санации и трансформации с учетом рыночной конкуренции. Это должно стать основным условием и оценочным критерием рыночной состоятельности предприятий.

6. Основные объемы государственной поддержки АПК должны направляться на решение важнейших народнохозяйственных проблем по крупным целевым проектам – финансирование аграрной науки и образования, обеспечение расширенного воспроизводства почвенного плодородия, поддержание мелиоративных систем, развитие селекции, семеноводства и племенного дела и т. п. Необходимо приостановить финансирование за счет бюджетных источников текущей хозяйственной деятельности предприятий. Централизованная поддержка АПК все более должна приближаться к международной практике, отвечающей требованиям Всемирной торговой организации. Определенные объемы поддержки необходимо будет переключить на решение социальных проблем государства.

7. В стране должна действовать единая скоординированная по регионам аграрная политика, основные критерии которой должны утверждаться Правительством, формироваться Министерством сельского хозяйства и продовольствия и реализоваться в регионах. В этой связи важно четко выстроить сквозные вертикальные и вертикально-горизонтальные страновые (а при необходимости транснациональные) продуктовые комплексы и подкомплексы. Таких формирований не должно быть много. Изучение показывает, что наиболее целесообразно иметь по одному такому сквозному комплексу на каждый продукт (например, зерновой, картофельный, льняной, молочный и др.). Это позволит четко регулировать и координировать в стране не только ценовую и продуктовую политику, но и механизмы прогнозирования конъюнктуры, инвестирования производства и стимулирования устойчивого развития.

8. Надо создавать действенные экономические и правовые механизмы скорейшего перехода к рынку, имея в виду не отдельные его элементы (некоторые из них уже имеют место), а всю инфраструктуру, включая формирование базиса частной собственности. Роль рынка состоит в том, чтобы изо дня в день, не прибегая к изнурительным и неосуществимым расчетам, непрерывно корректировать состояние экономики в зависимости от колебаний спроса и предложения товаров и услуг. Частная собственность обеспечивает суверенитет производителей и через улучшение удовлетворения спроса – суверенитет потребителей. Государство в этом деле должно быть проводником и гарантом необратимости как механизмов рынка, так и атрибутов частной собственности.

#### **Информация об авторе**

Гусаков Владимир Григорьевич – академик, заместитель Председателя Президиума Национальной академии наук Беларуси.

*Дата поступления статьи – 5 октября 2011 г.*

УДК 330.142.211-025.27:338.436.33

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РЕСУРСОЭФФЕКТИВНОСТИ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ  
КАПИТАЛ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

В.И. БУЦЬ, кандидат экономических наук, доцент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**TECHNIQUE OF RESOURCE EFFICIENCY  
ESTIMATION OF REGIONAL INVESTMENTS  
INTO FIXED CAPITAL ON THE BASIS  
OF CLUSTER APPROACH**

V.I. BUTS, Candidate of Economics, associate professor  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В научной статье проведен краткий сравнительный анализ теоретических подходов зарубежных и отечественных ученых к формированию функции инвестиций и ее роли в качестве инструмента исследования экономических процессов в рамках агропромышленных кластеров. Предложена методика оценки эффективности инвестиций в основной капитал промышленных и аграрных предприятий на мезоэкономическом уровне. Выявлены новые тенденции использования ресурсов при разном уровне концентрации агропромышленного производства. Новизна методического подхода оценки ресурсоэффективности использования экономических ресурсов для предприятий региона в рамках традиционной методологии эконометрического анализа заключается в применении процедуры выделения экономических кластеров на основе критерия масштаба агропромышленного производства.*

*In the scientific article the short comparative analysis of theoretical approaches of foreign and domestic scientists to formation of investments function and its role as the tool of research of economic processes within the limits of agroindustrial clusters is carried out. The technique of an efficiency estimation of investments into fixed capital of the industrial and agrarian enterprises at a mesoeconomic level is offered. New tendencies of resources usage within the limits of different level of concentration of agroindustrial manufacture are revealed. Novelty of the methodical approach of resources efficiency estimation of economic resources usage for the enterprises of region within the limits of traditional methodology of econometrical analysis is in procedure application of allocation of economic clusters on the basis of criterion of scale of agroindustrial manufacture.*

**Введение.** Возмещение и прирост объема физического капитала в экономике в целях обеспечения экономического роста согласно традиционной теории отражает долгосрочное значение инвестиций. В краткосрочном плане инвестиции помогают определить уровень реального валового внутреннего продукта. Для целей нашего анализа воспользуемся допущением ограниченного понимания инвестиций как покупки вновь произведенных элементов физического капитала совместно с изменением в товарно-материальных запасах. Представим экономическую модель инвестиционной функции в виде отображения корреляции инвестиций с факторами потенциала экономических ресурсов и экономических результатов.

Известны различные инвестиционные функции, отличающиеся друг от друга набором факторов и характером поведения инвестиций. В зависимости от задач анализа исследователями были получены инвестиционные функции, где ключевыми параметрами изменения инвестиционного спроса выступают чистая прибыль, динамика нормы прибыли или величина ожидаемой прибыли.

С макроэкономических позиций (основоположник теории Дж. М. Кейнс) проблема инвестирования рассматривается с позиций государственной инвестиционной политики, политики доходов и занятости. В теории Кейнса инвестиции определялись как часть дохода, которая не была использована на потребление в текущем периоде. В своей макроэкономической теории он исследовал механизм инвестиционного процесса, обращая особое внимание на взаимосвязь между инвестициями и сбережениями [5, с. 70–93].

Из анализа этой теории следует, что само по себе увеличение производства, если оно не влечет за собой каких-либо преимуществ инвестору, нереально в рыночной экономике.

Дальнейшим дополнением инвестиционной теории явилась гипотеза о мотиве прибыли как определяющем показателе инвестиционной деятельности. В рамках этой гипотезы наличие собственных средств самофинансирования капиталовложений рассматривается как необходимая предпосылка для инвестиционных расходов. В предложенном польским экономистом Михалем Калецким уравнении спроса на валовые капиталовложения их величина с некоторым временным лагом выступает как функция от объема сбережений и сдвигов прибыли, валового национального продукта, запасов основных фондов [9, с. 39].

Широкую известность получила Бруклинская модель экономики США, разработанная в начале 60-х гг. XX века, где одними из основных факторов, влияющих на поток инвестиций, являются предшествующие изменения объемов продаж. Первый ее вариант включал 119 эндогенных и

218 экзогенных переменных, связанных между собой 226 уравнениями и тождествами, второй – 156 эндогенных и 105 экзогенных переменных с 216 уравнениями и тождествами. По нашему мнению, именно большая размерность модели создала основные затруднения ее информационного обеспечения и практического использования [11, с. 403–405].

Некоторые инвестиционные функции, как модель, разработанная американским экономистом Бертом Хикменом, содержат нормативные элементы. Они предназначены для предвидения инвестиционного спроса в перспективе, на начало которой он сбалансирован с предложением капитала, а затем начинает увеличиваться, поскольку растут и потребности в продукции, изменяются цены, процентная ставка и др. [3, с. 54–57].

Неоклассическая теория инвестиционного поведения хозяйствующих субъектов определяет оптимальную величину используемого капитала в зависимости от размеров производства, цены продукта и издержек использования капитала.

Для доказательства преимуществ той или иной инвестиционной функции проводились различные эмпирические исследования. Но с течением времени условия рыночного взаимодействия меняются, накапливается большое количество статистического материала, и эти изменения должны учитываться в новых видах инвестиционных функций. Процесс исследования в этой области нельзя считать завершенным, в особенности в рамках сформировавшегося нового научного направления – исследований региональной и национальной экономики, как совокупности хозяйственных комплексов.

Исследования региональных проблем находятся в центре внимания как белорусских, так и зарубежных ученых: У. Айзарда, В.Ф. Байнева, В.И. Борисевича, Т.С. Вергинской, В. Данилова-Данильяна, Н. Баранского, А. Гранберга, В. Гришина, В. Ильина, В. Кистанова, Н. Колосовского, В. Кристаллера, В. Лексина, А. Леша, С.А. Пелиха, М. Портера, Т. Райнера, А. Скопина, М. Степанова, В.С. Фатеева, Б. Штульберга, А. Швецова, В.Н. Шимова и многих других [1, 2, 4, 7, 8, 10].

Концепция устойчивого развития экономики разрабатывалась в трудах С. Дятлова, Э. Ласло, В. Левашова, В. Лося, А. Луссе, В. Мантатова, Д. Медоуза, Л. Миэринь, Й. Рандерса, Я. Тинбергена, А. Тулохонова, А. Урсула, А. Чимитовой и пр. [6, 12].

Было доказано, что в рамках отдельных регионов (районов) структура хозяйственных комплексов под влиянием инвестиций может и должна развиваться по-разному. Особенно актуальной эта проблема является для стран, где имеются существенные различия между регионами в социально-экономическом развитии, что имеет место и для национальной

экономики. Это позволяет судить о региональном инвестиционном процессе как отдельном явлении, обладающем определенными свойствами и законами функционирования и управления.

Целью статьи является комплексный анализ и разработка организационно-экономических путей обеспечения устойчивости и конкурентоспособности региональной экономики на основе предлагаемой методики оценки ресурсоэффективности региональных инвестиций.

В соответствии с поставленной целью в работе решаются следующие задачи:

- охарактеризовать специфику и тенденции социально-экономической ситуации в региональных хозяйственных комплексах национальной экономики;
- предложить методику оценки окупаемости региональных инвестиций и ранжировать регионы по уровню ресурсоэффективности;
- рассмотреть возможность кластеризации экономики агропромышленного комплекса Республики Беларусь.

Объектом исследования являются хозяйственные комплексы административных районов Республики Беларусь, сложившиеся под влиянием исторических, природных и экономических факторов, имеющие важное рыночное мезоположение.

**Основная часть.** Для осуществления эконометрического анализа использована выборка значений ( $n=130$ ) факторного показателя (инвестиции в основной капитал, млрд руб.) и резульативного показателя (объем производства, млрд руб.) в разрезе административных районов Республики Беларусь за 2005–2010 гг. Исследования показывают, что наиболее высокая окупаемость ресурсов наблюдается в группах самостоятельных коммерческих предприятий, территориально расположенных компактно, связанных гибкой организацией взаимоотношений, в том числе неформальных, что способствует постоянному и быстрому внедрению инноваций. Подобные объединения в зарубежной литературе получили название кластеров.

Графический анализ ранжированного ряда факторного и резульативного показателей по данной выборке за ряд лет позволяет сформировать два экономических кластера по критерию ресурсоэффективности инвестиций (рис. 1).

Кластеры отличаются территориальной специализацией аграрных и промышленных предприятий.

В первом кластере преимущественное развитие получили аграрное производство, переработка сельскохозяйственной продукции и сервисное обслуживание. Развитие промышленного производства этих

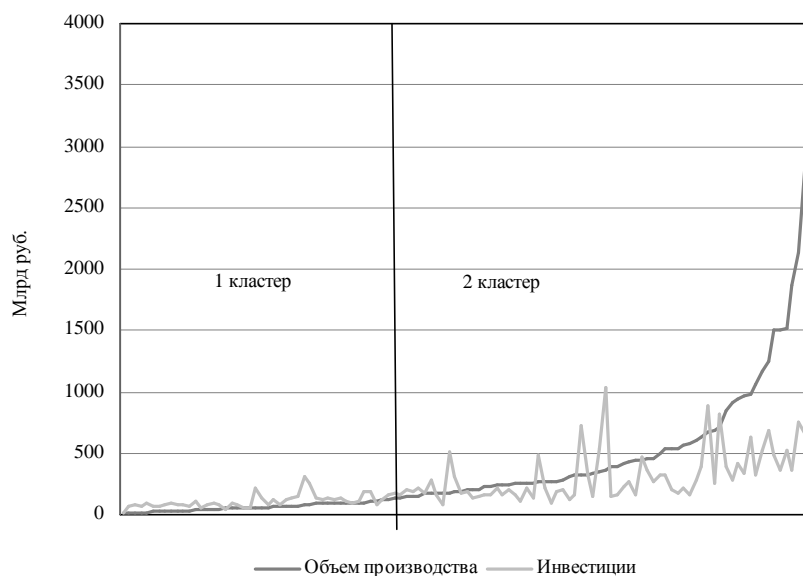


Рисунок 1 – Графический анализ экономических кластеров в региональной экономике Беларуси, 2010 г.

административных районов осуществляется параллельно с устойчивым развитием аграрной сферы. Во втором кластере экономика административных районов и территорий зависит от темпов роста промышленного производства.

Предлагаемая методика анализа на основе выделения экономических кластеров обеспечивает большую эффективность оценивания параметров построенной на основе данных кластеров эконометрической модели, возможность контроля над неоднородностью объектов и выявления ее степени, а также идентификацию эффектов, недоступных в анализе пространственных данных (cross-section data), что позволяет более полно учесть особенности объектов, попавших в выборку. Последующим этапом предлагаемой методики является выбор формы экономической взаимосвязи показателей на основе анализа корреляционного поля (рис. 2).

Выбор формы корреляционной зависимости показателей на основе анализа эмпирических данных был остановлен на квадратичной модели инвестиций

$$Y = a_0 + a_1x + a_2x^2,$$

где  $Y$  – стоимостный объем производства продукции в регионе;  
 $x$  – объем инвестиций в основной капитал.

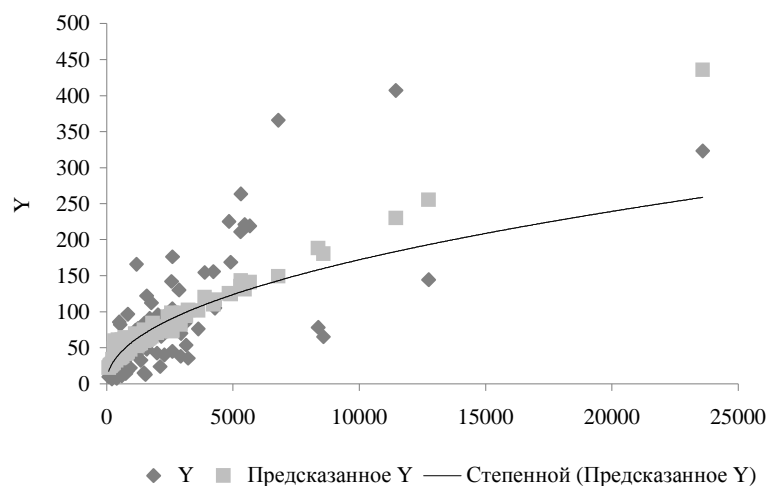


Рисунок 2 – Выбор формы корреляционной зависимости

В результате проведенного исследования подтверждено положение экономической теории, что увеличение объема произведенного национального продукта на макро- и мезоуровне при прочих равных условиях ведет к возрастанию инвестиционного спроса и наоборот. Объяснить данное влияние можно тем, что определенная часть произведенного национального продукта является источником инвестиционных ресурсов. Следует также отметить, что величина реальных ресурсов для инвестиций, которыми располагает экономика на каждом конкретном этапе ее развития, в решающей степени зависит от того, какие приоритеты лежат в основе распределения произведенного продукта. В ходе проведенного анализа выявлена закономерность снижения окупаемости инвестиций, которую можно объяснить действием закона убывающей доходности ресурса, в данном случае основного капитала, приобретенного за счет инвестиций. Результаты эконометрического анализа хозяйственных комплексов административных районов первого экономического кластера приведены в таблице 1.

Из таблицы 1 следует, что эластичность инвестиций в основной капитал по стоимости регионального продукта административных районов первого экономического кластера за 2005–2010 гг. снизилась на 0,62 п. п. Соответственно снизилась существенность зависимости стоимости регионального продукта от фактора инвестиций в основной капитал.

**Таблица 1 – Параметры и характеристики эконометрических моделей 1 кластера**

Наименование	Год						2010 г. ± к 2005 г.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Коэффициент регрессии $a_1$	0,017	3,539	4,722	2,357	3,107	2,559	+2,542
Коэффициент регрессии $a_2$	0,455	-0,009	-0,013	-0,001	-0,004	-0,002	-0,457
Коэффициент эластичности	2,038	1,553	1,749	1,502	1,582	1,418	-0,620
Корреляционное соотношение	0,731	0,71	0,733	0,763	0,702	0,699	-0,032
Коэффициент детерминации	53,44	50,41	53,73	58,22	49,28	48,86	-4,58
Критерий Фишера	49,85	44,27	50,63	60,6	42,27	41,57	-8,28

Результаты эконометрического анализа хозяйственных комплексов административных районов второго экономического кластера приведены в таблице 2.

Из таблицы 2 следует, что эластичность инвестиций в основной капитал по стоимости регионального продукта административных районов второго экономического кластера за 2005–2010 гг. снизилась на 0,04 п. п. Существенность зависимости стоимости регионального продукта от фактора инвестиций в основной капитал по значению коэффициента детерминации повысилась на 3,1 %.

**Таблица 2 – Параметры и характеристики эконометрических моделей 2 кластера**

Наименование	Год						2010 г. ± к 2005 г.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Коэффициент регрессии $a_1$	4,95	3,921	4,119	4,693	4,381	3,637	-1,313
Коэффициент регрессии $a_2$	-0,0004	-0,0001	-0,0001	-0,0002	-0,0001	-0,00008	+0,0003
Коэффициент эластичности	0,980	0,851	0,945	1,044	1,168	0,940	-0,04
Корреляционное соотношение	0,838	0,817	0,854	0,849	0,879	0,856	+0,018
Коэффициент детерминации	70,22	66,75	72,93	72,08	77,26	73,27	+3,05
Критерий Фишера	35,58	30,15	40,37	38,91	50,93	41,41	+5,83

Таким образом, оценивая потенциал кластеризации национальной экономики, следует отметить существование и возможности создания конкурентоспособных кластеров в регионе:

- группы крупных промышленных предприятий;
- агропромышленные кластеры.

**Заключение.** Результаты исследований показывают, что уровень развития национальной экономики во многом определяется не только объемом инвестиций в основной капитал, но и конкурентоспособностью регионов. В этой связи органы государственного управления начали работу по осуществлению кластерной политики как на макроэкономическом, так и на региональном (мезоэкономическом) уровне. Одной из ключевых проблем реализации данных начинаний является отсутствие единых подходов и четкого понимания специфики кластерных механизмов как средства экономической политики, в том числе и инвестиционной политики. В немалой степени это обусловлено слабой изученностью указанной проблематики в белорусских условиях.

Для того чтобы региональные органы власти могли реально использовать кластерный подход в процессе осуществления своей экономической политики, необходимо не только провести серьезную систематизацию опыта зарубежных стран в сфере реализации кластерных проектов, но и обеспечить возможности для учета особенностей белорусских кластеров. Последнюю проблему можно решить посредством разработки методических подходов для изучения отечественных кластерных структур. В рамках данного исследования была разработана методика оценки ресурсоэффективности инвестиций в основной капитал на базе анализа процессов кластеризации в административных районах Республики Беларусь, которая состоит из двух основных блоков. Цель осуществления первого блока – выделение существующих региональных кластеров на территории Республики Беларусь. В качестве инструмента, используемого для реализации указанной целевой установки, выступает графическая схема кластера. Цель второго блока – формирование базы для сопоставления условий функционирования и особенностей развития выделенных на предыдущем этапе кластерных структур.

Апробация методики на примере взаимосвязи инвестиций в основной капитал и стоимости регионального продукта по выборке аграрных, промышленных и сервисных предприятий в разрезе административных районов Республики Беларусь показала существование двух макрокластеров по уровню ресурсоэффективности с точки зрения окупаемости инвестиций в основной капитал: промышленного и

агропромышленного, отличающихся разным уровнем и динамикой эластичности инвестиций. Для промышленного кластера, на который в 2005 г. приходилось 87,5 % стоимости продукции промышленного производства и 73 % инвестиций в основной капитал, характерна более низкая эластичность инвестиций по стоимости конечного продукта: 0,98–1,17 % против 1,42–2,04 % в первом агропромышленном кластере, что предполагает разработку различной инвестиционной политики.

Рассмотренная методика вобрала в себя передовые достижения белорусских и зарубежных исследователей кластерного развития и, как и кластерный подход, совмещает в себе такие понятия, как «экономический рост» и «инвестиции». В этом заключается главная сущностная черта и преимущество проанализированной методики. Сбалансированное сочетание количественных и качественных методов исследования, четкая упорядоченность синтетических и аналитических процедур создают основу для изучения структурных и результативных показателей ресурсоэффективности. Реализация представленной методики позволит получить необходимые сведения об особенностях протекания процессов кластеризации в хозяйствующих субъектах национальной экономики. Понятно, что результативность осуществления рассмотренных методических подходов зависит от масштабов их использования, однако в любом случае данные, сформированные в ходе применения указанной методики, будут иметь большую ценность для разработки эффективных механизмов поддержки развития экономических кластеров в белорусских регионах.

#### Список литературы

1. Айзард (Изард), У. Методы регионального анализа / У. Айзард (Изард); пер. с англ. – М.: Прогресс, 1996. – 115 с.
2. Байнев, В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт: монография / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ. ред. проф. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2007. – 180 с.
3. Безбородова, А. Межстрановый анализ инвестиций в основной капитал / А. Безбородова // Наука и инновации. – 2011. – № 1. – С. 54–57.
4. Инвестиции и инвестиционное проектирование в странах с трансформирующейся экономикой / С.А. Пелих [и др.]; под науч. ред. С.А. Пелиха; Академия управления при Президенте Респ. Беларусь. – Минск: Право и экономика. – 2007. – 678 с.
5. Маневич, В. Монетарная динамическая модель Тобина и анализ российской экономики / В. Маневич // Вопросы экономики: Российская академия наук / гл. ред. Л.И. Абалкин. – 2009. – № 3. – С. 70–93.
6. Медоуз, Д. Пределы роста. 30 лет спустя / Д. Медоуз, Й. Рандерс; пер. с англ. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2007. – 342 с.

7. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович и др.; под общ. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 844 с.
8. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ.– М.: ИД «Вильямс», 2005. – 608 с.
9. Теория капитала и экономического роста / под ред. С.С. Дзарасова. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 396 с.
10. Третьяк, В. Кластеры предприятий / В.П. Третьяк. – М.: Август Борг, 2006.– 132 с.
11. Экономика / под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономист, 2005. – 896 с.
12. Andersson, T. Cluster policies / T. Anderson, S. Schwaag, J. Sorvik. – Whitebook // The competitiveness institute. – <http://www.competitiveness.org>.

#### **Информация об авторе**

Буць Владимир Иванович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и МЭО в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-30.

*Дата поступления статьи – 12 октября 2011 г.*

УДК 631.15:656.018.4

**АКЦИОНИРОВАНИЕ КОЛХОЗОВ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Н.А. БЫЧКОВ, кандидат экономических наук, доцент  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

**ACT OF ACQUIRING SHARES OF COLLECTIVE  
FARM: PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS**

N.A. BYCHKOV, Candidate of Economics, associate professor  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*В процессе преобразования колхозов (сельскохозяйственных производственных кооперативов) в ОАО организации сталкиваются с рядом проблем, которые в абсолютном большинстве связаны с издержками бухгалтерского учета, накопившимися за многие годы, а также регулирования имущественных отношений, формирования уставного фонда и его размещения. При проведении инвентаризации в ходе подготовки организаций к акционированию объекты, создаваемые и не учитываемые в бухгалтерском учете предприятий годами, выявляются, оцениваются и восстанавливаются в учете. Много проблем возникает с правильностью применения шифров, а следовательно, и норм амортизационных отчислений. Допускаются ошибки при переоценке основных средств, часто в первичных учетных документах отсутствуют предусмотренные законодательством данные, указываются недостоверные сведения. В инвентарных карточках учета основных средств зачастую отсутствует первоначальная стоимость*

*During transformation process of collective farms (agricultural production co-operatives) to Open Joint Stock Company organizations are faced to several problems which in absolute majority are connected with costs of accounting which collected for many years, as well as regulation of property relations, formation of collective investment fund. At inventory realization during organizations preparation for act of acquiring shares the objects, created and negligible in accounting of the enterprises for years, are estimated and restored in the account. Many problems are arisen with correctness of codes usage, and consequently norms of capital allowances. The mistakes are admitted at revaluation of the basic means or in primary registration documents there is no data, provided by the legislation, doubtful data are specified. There is no initial cost (regenerative cost taking into account revaluations is underlined), there are no data on the made capital investments (modernizations, reconstruction), names of objects of real estate in*

(указывается восстановительная стоимость с учетом переоценок), нет сведений о произведенных капитальных вложениях (модернизациях, реконструкциях), наименования объектов недвижимости, и годы ввода не совпадают с аналогичной информацией в технических паспортах, отсутствуют характеристики объекта. Еще одной проблемой является отсутствие у колхозов документов о праве собственности на объекты недвижимости.

*inventory account cards of the basic means frequently, and input years don't coincide with the similar information in characteristics sheets, there are no object characteristics. One more problem is the absence at collective farms of documents on the property right to objects real estate.*

**Введение.** За период с 2001 по 2010 г. численность колхозов (сельскохозяйственных производственных кооперативов) в республике сократилась с 1739 до 458 ед., или почти в 4 раза. В снижении численности СПК как организационно-правовой формы условно можно выделить два этапа: первый – до 2010 г., когда сокращение численности организаций обусловлено, главным образом, проводимыми в республике мероприятиями по реорганизации кооперативов с участием внешних инвесторов (интеграторов) путем присоединения, а также продажи имущественных комплексов; второй – начиная с 2010 г. – активизация процесса преобразования СПК в открытые акционерные общества. Достаточно отметить, что по состоянию на 01.04. 2011 г. реорганизованы путем преобразования в ОАО более 270 колхозов (СПК) Витебской и Минской областей. В силу отсутствия законодательства по регулированию имущественных отношений в СПК и то, что фактически имущество данного юридического лица находится в системе государственного управления, на практике сложилось две модели преобразования:

с выделением административным путем государственной доли капитала в уставном фонде в размере 90 % и наделением акциями всех членов СПК, включая пенсионеров (Минская область);

без выделения государственной доли в уставном фонде и наделением акциями только лиц, принимающих личное трудовое участие (Витебская область).

**Основная часть.** На основании проведенных исследований и обобщения практики предлагается следующий механизм совершенствования преобразования СПК в ОАО.

*Порядок преобразования.* Решение о преобразовании колхоза (сельскохозяйственного производственного кооператива) в открытое

акционерное общество и о размещении акций ОАО принимается общим собранием членов СПК в соответствии с Уставом на основании действующего законодательства Указа Президента Республики Беларусь от 2 февраля 2001 г. № 49 «О некоторых вопросах организационно-правового обеспечения деятельности колхозов» (в ред. от 15.07.2002 г. № 378, от 26.07.2004 г. № 355, от 23.01.2009 г. № 52, от 25.06.2009 г. № 336).

Для проведения работ по преобразованию СПК в ОАО создается комиссия. В состав комиссии включаются руководитель СПК (его заместитель), работники экономической, финансовой, юридической, кадровой и других служб СПК, представители профессионального союза. В случае если на момент преобразования СПК в ОАО государством оказывалась безвозмездная финансовая помощь, государственная поддержка в соответствии с нормативными актами, в состав комиссии включаются представители районного исполнительного комитета и других государственных органов (прокуратуры, территориального фонда имущества, управления по ценным бумагам). Председателем комиссии назначается руководитель СПК (его заместитель). Комиссия осуществляет публикацию в средствах массовой информации сообщения о преобразовании СПК в ОАО, организует проведение ревизии финансово-хозяйственной деятельности СПК и оформление документов, удостоверяющих возникновения права собственности на имущественный комплекс.

*Регистрация предприятия как имущественный комплекс, возникновения права собственности на него.* Необходимость выполнения данных действий при преобразовании СПК в ОАО вызвана тем, что при формировании уставного фонда следует обоснованно выделить долю государства либо исключить ее выделение при наличии у юридического лица *свидетельства о праве собственности на имущественный комплекс*. Этому обязывает и ст. 29 Закона «О хозяйственных обществах», где установлено, что вносимое в уставный фонд имущество должно принадлежать учредителям (участникам) на праве собственности.

*Формирование уставного фонда ОАО.* Размер уставного фонда ОАО должен определяться исходя из скорректированной балансовой стоимости активов и пассивов СПК на 1 января года, в котором проводится преобразование, на основании:

данных бухгалтерского учета и отчетности, подтвержденных актом ревизии финансово-хозяйственной деятельности;

акта инвентаризации, проведенной в соответствии с актами законодательства.

Вносимое в уставный фонд акционерного общества имущество должно быть необходимым и пригодным для использования в деятельности

этого общества. Вкладом в уставный фонд хозяйственного общества не может быть имущество, если право на его отчуждение ограничено собственником, законодательством.

Все изменения в составе и стоимости имущества СПК, произошедшие после даты, на которую определяется уставный фонд ОАО, отражаются во вступительном балансе ОАО.

При определении размера уставного фонда ОАО в стоимость активов, принимаемых к расчету, включаются внеоборотные и оборотные активы.

При определении размера уставного фонда ОАО из стоимости активов, принятых к расчету, исключаются:

целевое финансирование (кроме средств, не подлежащих возврату и подлежащих зачислению на счета учета источников собственных средств);

доходы будущих периодов в части доходов, полученных в счет будущих периодов;

стоимость объектов социальной и инженерной инфраструктуры общего пользования, объектов финансового лизинга, объектов критического износа, то есть самортизированных на 70 % и более (по решению общего собрания членов СПК);

долгосрочные и краткосрочные кредиты, краткосрочная задолженность по налогам и сборам, другие виды краткосрочной задолженности;

заблокированные по состоянию на 1 января 1992 г. во Внешэкономбанке СССР средства в иностранных валютах в сумме, отраженной в активе баланса предприятия;

стоимость иного имущества по решению общего собрания членов СПК.

При формировании уставного фонда ОАО, создаваемого с участием других, кроме членов СПК, учредителей ОАО, в уставный фонд акционерного общества могут вноситься денежные средства и (или) иное имущество, принадлежащее юридическим и физическим лицам, в том числе иностранным.

Размер неденежного вклада другого учредителя определяется на дату формирования уставного фонда ОАО. При внесении другим учредителем имущества в виде неденежного вклада в уставный фонд ОАО стоимость такого имущества подлежит экспертизе достоверности оценки имущества, вносимого в виде неденежного вклада.

Определение размера вклада другого учредителя в уставный фонд ОАО и порядок его внесения осуществляются в соответствии с законодательством и на основании договора о совместной деятельности по созданию ОАО.

Размер уставного фонда должен быть не менее 400 базовых величин и ниже стоимости чистых активов с целью исключения возможных

финансовых рисков, регистрации объектов недвижимости и установления их рыночной стоимости.

*Размещение акций ОАО.* Решение о распределении акций принимается общим собранием членов СПК. В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 107–109), Примерным уставом (п. 20, 23, 25) собственником имущества является юридическое лицо. Право распоряжаться имуществом СПК принадлежит только СПК – его органам управления (ст. 22 Указа № 49). В состав акционеров ОАО включаются: члены СПК, в том числе временно выбывшие из СПК на основании п. 18 Примерного устава колхоза (сельскохозяйственного производственного кооператива), утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 2 февраля 2001 г. № 49 «О некоторых вопросах организационно-правового обеспечения деятельности колхозов»; другие учредители ОАО.

Между членами СПК на акции распределяется сумма скорректированных чистых активов по следующим вариантам: пропорционально доли члена СПК в уставном фонде СПК в соответствии со списком членов СПК, в котором указаны их доли; в случае отсутствия списка членов СПК с указанием долей, акции распределяются пропорционально стажу работы и коэффициента трудового участия членов СПК; кроме того, члены СПК получают дополнительные пакеты акций пропорционально принадлежащим им долям в уставном фонде либо долевом фонде СПК.

Другим учредителям ОАО, кроме членов СПК, передаются акции на сумму внесенного в уставный фонд ОАО вклада.

В случае размещения акций пропорционально стажу работы и коэффициента трудового участия предлагается упрощенный методологический подход определения коэффициента трудового участия членов СПК. Он состоит в следующем:

1. Определяется трудовой стаж (лет) работы каждого члена в кооперативе на момент преобразования.

2. За три последних года с момента принятия решения о преобразовании определяется сумма оплаты труда каждого члена СПК (включая доплаты, премии, натуральную оплату труда и все выплаты из фонда материального поощрения).

3. Рассчитываются коэффициенты трудового участия (КТУ-1, КТУ-2, КТУ-3) путем деления годовой заработной платы каждого члена кооператива на среднегодовую заработную плату одного среднесписочного работника за соответствующий год. Затем определяется средний коэффициент трудового участия за три последних года по каждому участнику.

4. За коэффициент трудового участия для ассоциированных членов кооператива (пенсионеров) берется их индивидуальный коэффициент для начисления пенсий, но не менее 0,3.

5. Для определения трудового стажа в условных единицах фактический стаж работы члена в кооперативе умножается на коэффициент трудового участия.

Размер коэффициентов корректировки трудового участия принимаются по решению общего собрания членов СПК индивидуально по каждому члену в зависимости от соблюдения трудовой и производственной дисциплины, достигнутых показателей производства, эффективного использования основных фондов и др.

*Выделение доли государства в уставных фондах ОАО в процессе преобразования СПК.* Выделение государственной доли капитала в уставных фондах ОАО, создаваемых в процессе преобразования сельскохозяйственных производственных кооперативов, может производиться в соответствии со следующими нормативными документами:

положение «О порядке предоставления из республиканского бюджета финансовой помощи», утвержденное Указом Президента Республики Беларусь от 28 марта 2006 г. № 182 (в ред. указов Президента Республики Беларусь от 12.05.2009 г. № 241 и от 09.10.2010 г. № 525);

аналогичные положения, утвержденные областными и районными Советами народных депутатов (при наличии);

Указ Президента Республики Беларусь от 20 июня 2011 г. № 256 «О дополнительных мерах по реализации государственных программ области сельского хозяйства».

По каждому преобразуемому СПК, если ему оказывалась государственная поддержка в соответствии с вышеперечисленными документами, органам государственного управления необходимо принимать:

постановление Совета Министров Республики Беларусь (в случае, если оказывалась финансовая помощь, либо выдавались кредиты для финансирования государственных программ агропромышленного комплекса из республиканского бюджета);

решение местных исполнительных и распорядительных органов (оказание финансовой помощи, либо выдача кредитов для финансирования государственных программ из местных бюджетов).

**Заключение.** Изучение особенностей регулирования имущественных отношений в негосударственном секторе экономики АПК показывает, что в процессе преобразования СПК в ОАО четко обозначилась позиция государственной власти относительно принадлежности и прав

собственности на имущество колхозов (СПК). Министерство экономики считает, что неделимые фонды СПК (основные и оборотные средства) формировались практически за счет дотаций государства и шефской помощи государственных предприятий, а поэтому количество акций, передаваемых членам СПК, должно определяться из размера долевого фонда и номинальной стоимости одной акции. Передаваемые членам СПК акции должны распределяться между ними пропорционально принадлежащим им долям в долевым фонде, но не менее одной акции. Оставшиеся акции передаются соответственно в республиканскую или в коммунальную собственность. В случае продажи предприятий как имущественных комплексов СПК, средства от продажи поступают в бюджеты различных уровней, минуя интересы собственников – членов СПК.

Исследования показывают, что применительно к колхозам полного тождества между понятием имущество и собственности нет. Собственность (в объективном смысле) – это то, что, во-первых, имеет принадлежность определенному субъекту, а во-вторых, присвоено по установленным нормам. Имущество же может быть никем не присвоено. Применительно к СПК как объекту негосударственной формы собственности это означает, что в современных условиях основным регулятором имущественных отношений в процессе реорганизации СПК либо продажи имущественных комплексов выступает государство. Не случайно в начале 90-х годов, чтобы уйти от сплошной приватизации государственной собственности в сельском хозяйстве, значительная часть совхозов и других государственных сельскохозяйственных предприятий республики решениями областных советов народных депутатов была безвозмездно преобразована в колхозы (ныне СПК). Это позволило власти на всех уровнях, включая и международные организации, заявить о многообразии форм собственности и хозяйствования в сельском хозяйстве. Прикрываясь юридической оболочкой негосударственного юридического лица, с точки зрения системы иерархии государственного управления субъектами хозяйствования, основой которого являются имущественные интересы, таким образом колхоз был декларирован объектом коммунальной собственности.

#### **Список литературы**

1. Бычков, Н.А. Как дать хозяина селу / Н.А. Бычков // Человек и экономика. – 1993. – № 10. – С. 12.
2. Бычков, Н.А. О некоторых аспектах акционирования сельскохозяйственных предприятий / Н.А. Бычков // Новая земля. – 1995. – № 6. – С. 3–4.
3. Бычков, Н.А. Методика определения государственной доли капитала в имущественной собственности колхозов / Н.А. Бычков // Человек и собственность. – 1995. – № 4. – С. 6.

4. Бычков, Н.А. Реформирование колхозов: реальность и перспективы / Н.А. Бычков // Человек и собственность. – 1995. – № 5. – С. 3.

5. Бычков, Н.А. Проблемы акционирования колхозов / Н.А. Бычков // Человек и собственность. – 1996. – № 12. – С. 8.

6. Реорганизация предприятий АПК: теория, методология, практика / Н.А. Бычков [и др.]; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 248 с.

#### **Информация об авторе**

Бычков Николай Александрович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом организации аграрного бизнеса Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) (+37517) 212-21-00.

*Дата поступления статьи – 7 октября 2011 г.*

УДК 637.13:631.22.01.004.5

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО СЕРВИСА ДОИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

А.О. ВАХОВИЧ, магистр экономических наук, аспирантка  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

## MODERN STATE AND LEVEL ESTIMATION OF TECHNICAL SERVICE DEVELOPMENT OF THE MILKING EQUIPMENT

A.O. VANOVICH, Master of Economics, postgraduate student  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье рассмотрены современные тенденции и дана оценка уровню развития технического сервиса доильного оборудования в хозяйствах Могилевской области. Установлено, что более 54,1 % действующих доильных залов находится на техническом обслуживании у агросервисных предприятий. Вместе с тем наблюдается тенденция выполнения технического обслуживания доильного оборудования собственными силами самих сельскохозяйственных товаропроизводителей, хотя не у всех из них имеется соответствующая материально-техническая база для этих целей и высококвалифицированные кадры. Для повышения качества технического обслуживания доильного оборудования необходимо усовершенствовать механизм экономических взаимоотношений между производителями и потребителями данных услуг с учетом платежеспособности последних.*

*The article deals with modern tendencies and level estimation of technical service of milking equipment on farms in Mogilev region. It is established that more than 54.1 % of operating milking halls are on maintenance service at the agroservice enterprises. At the same time the tendency of performance of maintenance service of the milking equipment is observed by own forces of agricultural commodity producers though not all from them have the corresponding material base for these purposes and highly-skilled personnel. For improvement of quality of maintenance service of the milking equipment it is necessary to improve the mechanism of economic mutual relations between manufacturers and consumers of the given services taking into account solvency of the latter.*

**Введение.** В настоящее время в отрасли животноводства осуществляется широкомасштабная модернизация и реконструкция животноводческих комплексов и ферм, в результате которых данные объекты оснащаются

современным высокопроизводительным доильным оборудованием как отечественного, так и импортного производства. Для его эффективного использования и поддержания в исправном техническом состоянии требуется организовать проведение качественного технического сервиса всего имеющегося технического потенциала отрасли. Поэтому изучение современного состояния и уровня развития технического сервиса предусматривает детальный анализ оснащенности необходимым технологическим оборудованием, а также объемов, стоимости, качества оказываемых услуг по обеспечению его безотказности.

**Основная часть.** Следует подчеркнуть, что в настоящее время в республике техническим обслуживанием доильных залов в гарантийный период занимаются ОАО «Гомельагрокомплект»; ОАО «Завод Промбурвод»; ОАО «КТИСМА»; представительство ООО «WestfaliaSurge GmbH»; ООО «Атерра» представительство фирмы «Impulsa AG»; СП «Унибокс» ООО и др. Например, большим спросом среди отечественных и импортных производителей доильного оборудования в Могилевской области пользуются фирма «ИТЕК» и ОАО «Завод Промбурвод». Надежным в эксплуатации является оборудование ОАО «КТИСМА» (12,9 %); ОАО «Гомельагрокомплект» (8,6 %) и зарубежных фирм «ImpulsaAG» (9,7 %) и «Westfalia» (22 %). Приведенные цифры свидетельствуют о том, что сельскохозяйственные организации приобретают технологическое оборудование не только отечественных изготовителей. Необходимо отметить, что в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 27 января 2003 г. № 40 (в ред. Указов Президента Республики Беларусь от 23.10.2009 г. № 518, от 05.05.2010 г. № 236) «О совершенствовании управления организациями агропромышленного комплекса» функции технического обслуживания, ремонта в послегарантийный период, изготовления сельскохозяйственной техники на республиканском уровне возложены на Республиканское объединение «Белагросервис» (рис. 1) [1].

На областном уровне в целях сохранения рациональных производственных связей между районными предприятиями, осуществляющими производственно-техническое обслуживание и обеспечение ресурсами АПК, функционируют областные агросервисные организации [2, с. 47].

Изучение показывает, что значительный удельный вес работ по обслуживанию доильного оборудования проводится на районном уровне. В таблице 1 представлены сервисные центры и перечень районов, которые они обслуживают.



Рисунок 1 – Схема обслуживания доильных залов в Могилевской области

**Таблица 1 – Центры сервисного обслуживания доильного оборудования в Могилевской области**

Сервисный центр	Районы, обслуживаемые сервисным центром
ОАО «Агропромналадка», г. Могилев	Бельничский, Быховский, Кличевский, Могилевский, Славгородский, Чаусский
ОАО «Климовичская ПМК «Сельспецмонтаж»	Климовичский, Кричевский, Хотимский, Чериковский, Костюковичский, Краснопольский
ОАО «Шкловский агросервис»	Круглянский, Шкловский
ОАО «Горецкая райагропромтехника»	Дрибинский, Горецкий, Мстиславский
ОАО «Глусский райагропромтехснаб»	Бобруйский, Глусский, Кировский, Осиповичский

Так, по состоянию на 01.04. 2011 г. из 183 доильных залов Могилевской области около половины (54,1 %) находятся на техническом обслуживании районных агросервисных организаций, 18,6 % обслуживают заводы-изготовители и их дилеры, остальные – на гарантийном обслуживании.

Из 184 сельскохозяйственных организаций Могилевской области большинство хозяйств (76 %) прибегают к услугам районных агросервисов по техническому обслуживанию и ремонту доильного оборудования, а остальные товаропроизводители либо проводят обслуживание самостоятельно, либо осуществляется фирменный технический сервис (то есть через заводы-изготовители и их посредников).

Установлено, что потребность в услугах технического сервиса доильных установок напрямую зависит от количественного и качественного состава технологического оборудования, используемого в сельскохозяйственных организациях (табл. 2).

Анализ таблицы 2 показывает, что в 2010 г. по сравнению с 2008 г. количество доильных установок и агрегатов в среднем по Могилевской области увеличилось на 2 %.

Однако в таких районах, как Бельничский, Бобруйский, Кировский, Костюковичский, Краснопольский, Могилевский, Мстиславский, Чаусский и Шкловский данный показатель снизился за рассматриваемый период в среднем на 5 %.

**Таблица 2 – Наличие доильного оборудования в сельскохозяйственных организациях Могилевской области за 2008–2010 гг.**

Показатели	Год			2010 г. в % к 2008 г.
	2008	2009	2010	
Количество доильных установок и агрегатов, шт.	1589	1617	1620	102,0
Из них:				
для доения в залах, шт.	130	165	179	137,7
импортные (из стран, не входящих в состав СНГ), шт.	50	61	69	138,0
для доения в стойлах в «молокопровод», шт.	600	620	666	111,0
для доения на пастбищах (передвижные), шт.	460	472	453	98,5
Коэффициент обновления доильных установок и агрегатов	0,181	0,093	0,088	x
Коэффициент выбытия доильных установок и агрегатов	0,123	0,071	0,083	x

Что касается обеспеченности доильными установками и агрегатами для доения в залах, то она возросла на 37,7 %. Наибольшее увеличение этого показателя отмечено в Осиповичском районе (на 13 доильных установок). В 2010 г. импортного доильного оборудования из стран, не входящих в состав СНГ, было приобретено на 38 % больше по сравнению с 2008 г. В настоящее время в сельскохозяйственных организациях Могилевской области всего лишь 11,0 % доильного оборудования предназначено для доения в залах, 41,1 % – для доения в стойлах в молокопровод и 28,0 % – для доения на пастбищах (передвижные). Процесс переоснащения современным высокотехнологичным оборудованием здесь еще не получил широкого распространения. Это во многом можно объяснить диспаритетом цен на сельскохозяйственную продукцию, в частности, на молоко, технические средства и их обслуживание. В связи с этим у сельскохозяйственных товаропроизводителей снижается возможность для обновления доильного оборудования и установок на фермах, своевременно рассчитываться с агросервисными организациями. Все это приводит к их моральному и физическому старению.

Данное обстоятельство также подтверждается практически неизменным в течение исследуемого периода коэффициентом роста, составляющим в 2010 г. 1,002. Вместе с тем за 2008–2010 гг. коэффициент обновления доильных установок и агрегатов незначительно превышает их выбытие.

Для поддержания имеющегося доильного оборудования в технически исправном состоянии необходимо выполнение в соответствии с действующими стандартами всех операций технического воздействия. Объемы проведения технического обслуживания доильных установок, функционирующих в сельскохозяйственных организациях Могилевской области, приведены в таблице 3.

**Таблица 3 – Объемы технического обслуживания животноводческого оборудования в хозяйствах Могилевской области агросервисными предприятиями за 2009–2010 гг.**

Показатели	Год		2010 г. в % к 2009 г.
	2009	2010	
Количество заключенных договоров, шт.	165	148	89,7
Количество доильных установок, обслуживаемых сервисными организациями, шт.	776	735	94,7
Количество проведенных технических обслуживаний, шт.	2357	1206	51,2
Дебиторская задолженность, млн руб.	487,1	234,9	48,2

Данные таблицы 3 показывают, что в 2010 г. по сравнению с 2009 г. количество проведенных технических обслуживаний животноводческого оборудования в сельскохозяйственных организациях сократилось почти вдвое (на 48,8 %). Это снижение вызвало уменьшение дебиторской задолженности агросервисных предприятий на 51,8 %. Проведенный анализ показал, что сокращение количества технических обслуживаний характерно для 90 % районов Могилевской области и только в Кировском и Костюковичском районах наблюдается увеличение данного показателя на 36,7 и 283,3 % соответственно.

Снижение почти в 2 раза количества технических обслуживаний доильного оборудования, проводимых районными агросервисами, объясняется следующими причинами:

– наиболее устойчивые в финансовом плане сельскохозяйственные организации прибегают к фирменному техническому сервису. Это, как правило, владельцы импортного доильного оборудования, которые в состоянии не только устанавливать на фермах дорогостоящие доильные залы, но и нести расходы на их обслуживание дилерами заводов-изготовителей;

– менее устойчивые в финансовом отношении сельскохозяйственные организации не способны своевременно рассчитываться с обслуживающими предприятиями за предоставляемые услуги, в том числе и в связи с высокой стоимостью технического обслуживания. Это приводит к тому, что все большее количество сельскохозяйственных организаций прибегают к собственным силам по обслуживанию доильного оборудования.

Так, в 2010 г. 22,9 % сельскохозяйственных товаропроизводителей проводили обслуживание самостоятельно, и это на 4,3 п. п. больше, чем в 2009 г. В связи с этим, по нашему мнению, в хозяйствах необходимо создать производственную базу для малозатратного, несложного технического обслуживания машин, оснащенную комплектами инструментов для проведения технического обслуживания, настройки и регулировки животноводческого оборудования. Более сложные виды ремонта машин следует проводить на специализированных обслуживающих предприятиях. Необходимо отметить, что основным критерием, обуславливающим выбор форм в зависимости от видов обслуживания техники, являются затраты на проведение работ. Именно затратный механизм определяет целесообразность привлечения сторонних ремонтных организаций.

Основные экономические показатели деятельности сервисных организаций Могилевской области по техническому обслуживанию, ремонту животноводческого оборудования сельскохозяйственным товаропроизводителям представлены в таблице 4.

**Таблица 4 – Основные показатели деятельности сервисных организаций Могилевской области по техническому обслуживанию, ремонту животноводческого оборудования хозяйствующих субъектов за 2007–2010 гг., млн руб.**

Показатели	Год				2010 г.	2010 г.
	2007	2008	2009	2010	в % к 2007 г.	в % к 2009 г.
Стоимость услуг в отпускных ценах	2671	4319	8191	7797	291,9	95,1
Стоимость услуг в оценке по себестоимости	2182	3181	6129	6374	292,1	104,0
Налоги, включаемые в денежную выручку	363	505	1033	925	254,8	89,5
Прибыль (+), убыток (-)	+126	+633	+1025	+498	395,2	48,6

Анализ таблицы 4 показывает, что за период с 2007 по 2010 г. наблюдается значительное увеличение рассматриваемых показателей. Так, стоимость услуг в оценке по себестоимости возросла в 2,9 раза в 2010 г. по сравнению с 2007 г., а прибыль – почти в 4 раза.

Что касается рентабельности, то практически все сервисные центры по обслуживанию доильного оборудования в Могилевской области работают рентабельно (табл. 5).

**Таблица 5 – Результативные показатели деятельности сервисных организаций Могилевской области по техническому обслуживанию, ремонту животноводческого оборудования хозяйствующих субъектов за 2007–2009 гг.**

Сервисный центр	Рентабельность продаж (+), убыточность продаж (-), %				Рентабельность (+), убыточность (-) производственной деятельности, %			
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
ОАО «Агропромналадка», г. Могилев	–	–	13,3	6,3	–	–	18,4	8,0
ОАО «Климовичская ПМК «Сельспецмонтаж»	5,3	16,5	14,7	7,9	6,7	22,8	19,7	9,2
ОАО «Шкловский агросервис»	–	2,1	4,2	–	–	2,6	5,3	–
ОАО «Горецкая райагропромтехника»	0,8	2,3	4,6	3,6	1,0	2,8	5,8	4,6
ОАО «Глусский райагропромтехснаб»	–0,5	10,7	–1,8	3,5	–0,5	14,2	–1,9	4,1

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что в ОАО «Горечкая райагропромтехника» показатели рентабельности продаж и производственной деятельности с 2007 по 2009 г. увеличились более чем на 3,8 п.п. Только деятельность ОАО «Глусский райагропромтехснаб» в 2007 и 2009 гг. явилась убыточной.

**Заключение.** Проведенные исследования современного состояния и оценки уровня развития технического сервиса доильного оборудования на примере агросервисных организаций Могилевской области позволяют сделать следующие основные выводы:

– в сельскохозяйственных организациях Могилевской области наблюдается невысокий уровень переоснащения животноводческих ферм современным высокотехнологичным оборудованием;

– техническое обслуживание доильного оборудования производится преимущественно районными агросервисными организациями, хотя данная форма для сельскохозяйственных товаропроизводителей является достаточно дорогостоящей. В связи с этим проявляется тенденция перехода сельскохозяйственных организаций на самообслуживание;

– несмотря на рентабельную деятельность агросервисных предприятий имеющаяся высокая дебиторская задолженность товаропроизводителей животноводческой продукции, переходящая из года в год, не позволяет им повышать свою доходность.

Исходя из вышесказанного следует заметить, что назрела необходимость в разработке научно обоснованной методике по рациональному распределению объемов ремонтного и технического обслуживания доильного оборудования животноводческих ферм и комплексов на базе дилерских технических центров агросервисных предприятий и непосредственно на местах, то есть собственными силами сельскохозяйственных организаций.

#### **Список литературы**

1. О совершенствовании управления организациями агропромышленного комплекса: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 янв. 2007 г., № 40 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 1/4351.

2. Сайганов, А.С. Формирование эффективной рыночной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Беларуси / А.С. Сайганов. – Минск: Ин-т аграрной экономики Национальной академии наук Беларуси, 2003. – 432 с.

#### **Информация об авторе**

Вахович Анна Олеговна – магистр экономических наук, аспирантка кафедры финансов и контроля в сельском хозяйстве УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-92, тел. (моб.) 8(029) 544-45-10. E-mail: anja19.05@mail.ru.

*Дата поступления статьи – 20 октября 2011 г.*

УДК 338.366(476)

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

С.В. ГУДКОВ, кандидат экономических наук, доцент, докторант  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED  
BUSINESS IN BELARUS**

S.V. GUDKOV, Candidate of Economics, associate professor,  
doctoral candidate

The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье проведено исследование развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Рассматриваются основные экономические показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2007–2010 гг. На основании данных проведенного исследования, определены основные проблемы эффективного развития субъектов малого и среднего предпринимательства, тормозящие его развитие.*

*In the article the research of small and medium business in Belarus is made. The basic economic indicators of the activities of the small and medium-sized enterprises for 2007–2010 are considered. The research is made on the basis of data, the main problems of effective development of small and medium-sized enterprises, which break its development, are identified.*

**Введение.** В современных условиях функционирования рыночной экономики многих стран мира малый и средний бизнес получил существенное развитие. В европейских странах доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет свыше 40 %, и на таких предприятиях работает половина экономически активного населения. Малому и среднему бизнесу, как новаторской системе развития резервов экономики, отдают предпочтение и оказывают государственную поддержку многие страны. Важно отметить, что и в Республике Беларусь малый и средний бизнес получает свое признание. Так, в 2010 г. их доля в ВВП страны составила 20,0 %, в том числе малого бизнеса – 12,4 и среднего – 7,6 %. Кроме того, данными субъектами было уплачено почти 25 % всех налоговых поступлений в бюджет страны при одновременном их финансировании из бюджета в размере менее 5 %. К 2015 г. Правительство Республики Беларусь ставит задачу увеличения доли малых и средних предприятий в ВВП до 25–30 %. В связи с этим следует проанализировать

деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в Республике Беларусь и на основании полученных результатов определить первоочередные проблемы его развития.

**Основная часть.** В 2010 г. в Республике Беларусь был принят ряд нормативных документов, способствующих эффективному развитию и стимулированию малого и среднего предпринимательства в стране. Среди них особо следует выделить Директиву Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» и Государственную программу поддержки малого предпринимательства в Республике Беларусь [5, 6]. С вступлением в силу данных документов начался новый этап развития малого и среднего предпринимательства в условиях государственного стимулирования и поддержки.

В настоящее время особый интерес для развития рыночной экономики Республики Беларусь представляют субъекты малого и среднего предпринимательства, особенно частной формы собственности. Следует отметить, что во всем мире предприятия малого бизнеса играют важную роль. Так, в Западной Европе, США и Японии малый бизнес представлен совокупностью многочисленных малых и средних предприятий, основу которых составляют мельчайшие предприятия с численностью работников до 20 человек. Главным достоинством деятельности таких предприятий в развитых странах является то, что они обеспечивают 2/3 прироста новых рабочих мест, что значительно позволяет сократить безработицу, а также они производят до 85 % ВВП страны по отдельным отраслям экономики [4, с. 24].

Согласно третьей статье Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» в качестве критерия, по которому субъекты хозяйствования относятся к малому и среднему предпринимательству, установлен показатель средней численности работников за календарный год, в соответствии с которым:

– к субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели, микроорганизации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек и малые организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно;

– к субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно [5].

Рассматривая динамику развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, следует отметить, что на сегодняшний день среди малых и средних предприятий значительно преобладают организации частной формы собственности: в 55 раз больше в разрезе субъектов малого предпринимательства и 2,5 раза – в разрезе субъектов среднего предпринимательства, и при этом число субъектов предпринимательства частной формы с каждым годом увеличивается, а государственной – сокращается (табл. 1).

В таблице 1 также показано существенное преобладание числа малых предприятий над средними. Так, доля субъектов малого предпринимательства на конец 2010 г. составляла свыше 95 % в общей их численности. Таким образом, можно отметить значительный прогресс в росте частного сектора страны, при этом не происходит значимых структурных изменений внутри его. Большинство малых и средних предприятий сосредоточено в Минске и Минской области, не происходит роста средних организаций, которые могли бы выйти на другой уровень развития как по технологиям, так и по конечному продукту.

Особый интерес вызывает структура и динамика развития малых и средних предприятий Республики Беларусь в сельском хозяйстве (табл. 2).

На основании данных таблицы 2 следует отметить, что среди субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве значительно преобладают субъекты хозяйствования частной формы собственности, которые увеличиваются ежегодно. Сохраняет тенденцию к увеличению из года в год и численность субъектов малого предпринимательства, среди которого доминируют микроорганизации. Среди субъектов среднего предпринимательства наблюдается сокращение их числа в отношении государственной формы собственности, которая с каждым годом преобразуется в большинстве случаев в частную, что подтверждается ее незначительным ростом. Однако следует отметить, что в сельском хозяйстве численность малых предприятий по сравнению со средними значительно отличается от общей статистики. Так, на конец 2010 г. число субъектов малого предпринимательства в сельском хозяйстве составило 2743 ед., а среднего – 785 ед., что всего лишь больше в 3,5 раза.

Рассматривая динамику развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, следует проанализировать изменение его основных экономических показателей за последние годы (табл. 3).

Как видно из данных таблицы 3, основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2007–2010 гг. улучшаются с каждым годом. Особо значимым для развития экономики Республики Беларусь является увеличение доли ВВП, произведенного

Таблица 1 – Число субъектов малого и среднего предпринимательства по формам собственности и областям в Республике Беларусь (на конец года)

Область, форма собственности	2008 г.		2009 г.			2010 г.			Субъекты среднего предпринимательства	
	Субъекты малого предпринимательства	Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты среднего предпринимательства		
			всего	микроорганизации		малые организации	всего			микроорганизации
<b>Республика Беларусь – всего</b>	<b>69 947</b>	<b>2 846</b>	<b>77 402</b>	<b>65 204</b>	<b>12 198</b>	<b>2 773</b>	<b>84 164</b>	<b>72 490</b>	<b>11 674</b>	<b>2 753</b>
В том числе:										
государственная	1 719	998	1 546	530	1 016	901	1 406	577	829	842
частная	66 364	1 782	73 937	63 281	10 656	1 801	80 028	69 717	10 311	1 824
иностранная	1 864	66	1 919	1 393	526	71	2 730	2 196	534	87
<b>Брестская</b>	<b>7 523</b>	<b>403</b>	<b>8 357</b>	<b>7 015</b>	<b>1 342</b>	<b>412</b>	<b>9 096</b>	<b>7 753</b>	<b>1 343</b>	<b>410</b>
В том числе:										
государственная	190	111	175	61	114	95	178	84	94	81
частная	7 164	284	7 992	6 830	1 162	309	8 708	7 514	1 194	316
иностранная	169	8	190	124	66	8	210	155	55	13
<b>Витебская</b>	<b>6 501</b>	<b>416</b>	<b>7 231</b>	<b>6 170</b>	<b>1 061</b>	<b>409</b>	<b>8 017</b>	<b>7 027</b>	<b>990</b>	<b>404</b>
В том числе:										
государственная	246	169	244	106	138	158	234	125	109	155
частная	6 151	242	6 861	5 974	887	245	7 626	6 777	849	242
иностранная	104	5	126	90	36	6	157	125	32	7
<b>Гомельская</b>	<b>6 396</b>	<b>409</b>	<b>7 344</b>	<b>6 234</b>	<b>1 110</b>	<b>373</b>	<b>8 139</b>	<b>7 112</b>	<b>1 027</b>	<b>366</b>
В том числе:										
государственная	225	207	204	64	140	180	161	65	96	174
частная	6 113	197	7 083	6 133	930	186	7 873	6 963	910	186
иностранная	58	5	57	37	20	7	105	84	21	6

Окончание таблицы 1

Область, форма собственности	2008 г.		2009 г.			2010 г.			Субъекты среднего предпринимательства	
	Субъекты малого предпринимательства	Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты среднего предпринимательства		
			всего	микроорганизации		малые организации	всего			микроорганизации
<b>Гродненская</b>	6 014	248	6 692	5 670	1 022	238	7 186	6 228	958	216
В том числе: государственная частная иностранная	201 5 715 98	99 143 6	165 6 407 120	75 5 512 83	90 895 37	86 147 5	154 6 873 159	74 6 030 124	80 843 35	78 132 6
<b>Минская</b>	10 451	488	11 731	10 066	1 665	480	13 455	11 806	1 649	479
В том числе: государственная частная иностранная	265 9 945 241	144 332 12	255 11 248 228	98 9 813 155	157 1 435 73	144 522 14	209 12 919 327	103 11 457 246	106 1 462 81	127 340 12
<b>Могилевская</b>	6 247	305	6 867	5 892	975	283	7 101	6 197	904	276
В том числе: государственная частная иностранная	220 5 956 71	98 205 2	173 6 611 83	64 5 761 67	109 850 16	83 198 2	162 6 834 105	66 6 042 89	96 792 16	70 202 4
<b>г. Минск</b>	26 815	577	29 180	24 157	5 023	578	31 170	26 367	4 803	602
В том числе: государственная частная иностранная	372 25 320 1 123	170 379 28	330 27 735 1 115	62 23 258 837	268 4 477 278	150 394 29	308 29 195 1 667	60 24 934 1 373	248 4 261 294	157 406 39

Примечание. Разработано автором на основании изучения источников [2, 3, 7]

78 Таблица 2 – Число малых и средних предприятий в Республике Беларусь, осуществляющих деятельность в сельском хозяйстве в разрезе форм собственности (на конец года)

Формы собственности	2008 г.			2009 г.			2010 г.			
	Субъекты малого предпринимательства	Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства	Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		Субъекты среднего предпринимательства	Субъекты малого предпринимательства		
					всего	микро-организа-ции		малые органи-зации	всего	микро-организа-ции
<b>Республика Беларусь – всего</b>	<b>2468</b>	<b>890</b>	<b>2582</b>	<b>2316</b>	<b>266</b>	<b>2743</b>	<b>806</b>	<b>2493</b>	<b>250</b>	<b>785</b>
В том числе:										
государственная	156	355	139	41	98	111	269	45	66	240
частная	2301	527	2430	2264	166	2614	532	2432	182	540
иностранная	11	8	13	11	2	18	5	16	2	5

Примечание. Разработано автором на основании изучения источников [2, 3, 7].

Таблица 3 – Основные показатели экономического развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь

Показатели	Год			
	2007	2008	2009	2010
ВВП, производимый субъектами малого и среднего предпринимательства, в % к ВВП страны	17,3	18,0	18,8	20,0
В том числе:				
субъектами МП	10,5	11,2	11,4	12,4
из них:				
микроорганизациями	н/д	н/д	3,9	4,4
малыми организациями	н/д	н/д	7,5	8,0
субъектами СП	6,8	6,8	7,4	7,6
Списочная численность работников в среднем за год, тыс. чел. – всего	1041,3	1150,1	1136,7	1132,6
В том числе:				
субъектами работающих в МП	572,8	694,1	691,1	695,3
из них в сельском хозяйстве	н/д	21,1	19,8	18,5
работающих в СП	468,5	456,0	445,6	437,3
из них в сельском хозяйстве	н/д	149,1	136,1	129,3
Объем производства продукции (товаров, услуг), трлн руб. – всего	36,7	51,3	56,6	71,7
В том числе:				
субъектами субъектов МП	21,6	30,9	33,9	43,7
из них:				
микроорганизаций	н/д	н/д	10,6	14,2
малых организаций	н/д	н/д	23,3	29,5
субъектов СП	15,1	20,4	22,7	28,0

Окончание таблицы 3

Показатели	Год			
	2007	2008	2009	2010
Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг), трлн руб.	89,9	126,3	132,9	169,3
В том числе:				
субъектами субъектов МП	67,3	95,8	99,7	127,0
субъектов СП	22,6	30,5	33,2	42,3
Чистая прибыль, трлн руб.	2,9	4,9	4,1	6,1
В том числе:				
субъектами субъектов МП	1,9	3,4	2,8	4,3
субъектов СП	1,0	1,5	1,3	1,8
Рентабельность реализованной продукции (товаров, работ, услуг), %	10,5	14,3	12,0	13,3
В том числе:				
субъектами субъектов МП	11,7	16,7	13,5	15,7
субъектов СП	8,4	9,9	8,9	8,8
Удельный вес убыточных организаций, %	22,7	21,1	22,7	20,4
В том числе:				
субъектами субъектов МП	24,0	21,8	23,4	21,0
субъектов СП	6,5	5,4	7,5	6,6

Примечание. Разработано автором на основании изучения источников [2, 3, 7].

данными субъектами, которая достигла 20,0 % значения, в том числе приходится на долю микроорганизаций – 4,4 %, на долю малых организаций – 8,0 и на долю средних – 7,6 %, а также сокращение численности убыточных организаций, часть которых составила к концу 2010 г. около 20,4 % в среднем, а по субъектам малого предпринимательства – 21,0 и среднего – всего 6,6 %. При этом следует отметить, что в основном данные субъекты хозяйствования находятся полностью на самофинансировании и самообеспечении. Рентабельность продаж также имеет положительную тенденцию к ее росту, и в 2010 г. она в среднем составила 13,3 %, причем данный показатель значительно выше у субъектов малого предпринимательства, чем у среднего – 15,7 и 8,8 % соответственно. Численность работников, занятых в малом и среднем бизнесе, незначительно уменьшилась и в 2010 г. составила 1132,6 тыс. чел., в том числе 695,3 тыс. чел. работали на малых предприятиях.

Таким образом, вклад малого и среднего предпринимательства в экономику нашей страны очевиден. Однако наряду с положительными моментами деятельности данных субъектов хозяйствования существует множество нерешенных проблем, которые препятствуют дальнейшему эффективному их развитию. Так, согласно данным исследования, проведенного Белорусским исследовательским центром ИПМ, структурная «замороженность» белорусского среднего бизнеса объясняется как сложностью и «суровостью» бизнес-климата (высокие штрафные санкции на фоне общей законодательной зарегулированности, высокие налоги, необходимость получения множества разрешений), так и такими институциональными особенностями, которые приводят к росту производственных и непроизводственных издержек (высокие налоги на фонд оплаты труда на фоне постоянно растущей зарплаты в госсекторе, высокие арендные ставки, нехватка производственных помещений и др.), что делает производство в стране не в полной мере конкурентоспособным [1].

**Заключение.** На основании проведенного исследования установлено, что численность субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь постоянно увеличивается, также улучшаются и показатели их производственно-финансовой деятельности, растет их доля в ВВП страны. Данное обстоятельство явилось результатом того, что для данных субъектов хозяйствования были созданы благоприятные условия и предпосылки для дальнейшего их развития. Однако наряду с положительными моментами деятельности малых и средних субъектов хозяйствования существует множество нерешенных проблем, которые

препятствуют дальнейшему эффективному их развитию, требующие незамедлительного решения особенно в сложившейся экономической ситуации в Республике Беларусь в настоящее время.

#### **Список литературы**

1. Гламбоцкая, А. Белорусский бизнес 2010: состояние, тенденции, перспективы / А. Гламбоцкая, Е. Ракова, А. Скриба. – Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2010. – 59 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 537 с.
3. Малое предпринимательство в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – 310 с.
4. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: учеб. пособие / под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 495 с.
5. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь, 1 июля 2010 г., № 148-З / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/webnpa/text.asp?start=1&RN=N11000148>. – Дата доступа: 08.04.2011.
6. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Респ. Беларусь, 31 дек. 2010 г., № 4 // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/webnpa/text.asp?RN=P01000004>. – Дата доступа: 28.08.2011.
7. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 282 с.

#### **Информация об авторе**

Гудков Сергей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-21. E-mail: [gudkou@mail.ru](mailto:gudkou@mail.ru).

*Дата поступления статьи – 28 октября 2011 г.*

УДК 631.11

**МЕТОДИКА СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА  
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ  
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОКОМБИНАТ «ДЗЕРЖИНСКИЙ»)**

Г.В. ГУСАКОВ, студент  
УО «Белорусский государственный университет»

**TECHNIQUE OF SYSTEM ANALYSIS  
OF PRODUCTIVE AND ECONOMIC ACTIVITY  
OF THE AGRICULTURAL ORGANIZATION  
(ON THE EXAMPLE OF OJSC «AGROINDUSTRIAL  
COMPLEX «DZERZHINSKY»)**

G. V. GUSAKOV, student  
The Education Establishment «Belarusian State University»

*Сделан анализ основных финансовых и экономических показателей развития ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский», изложена методика комплексного анализа состояния и динамики развития предприятия, сформулированы выводы и предложения по перспективам его устойчивого функционирования.*

*The analysis of the basic financial and economic indicators of development of OJSC «Agroindustrial complex «Dzerzhinsky» is made, the technique of the complex analysis of a condition and dynamics of development of the enterprise is stated, conclusions and offers on prospects of its steady functioning are generated.*

**Введение.** ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» является крупным агропромышленным производственным предприятием, осуществляющим свою деятельность на основе вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов. Он был создан в процессе реформирования ОАО «Дзержинская бройлерная птицефабрика» путем присоединения к ней на правах филиалов СПК «Пятигорье», ОАО «Рыбхоз «Хотово» и ОАО «Фанипольагротранс». В настоящее время в его состав входят: птицефабрика с мясоперерабатывающим цехом и цехом производства колбас и полуфабрикатов, зерноперерабатывающее предприятие (ОАО «Негорельский КХП»), молочный завод (ОАО «Молочник»), сельскохозяйственные филиалы (СПК «Пятигорье», СПК «Правда-Агро», СПК «Октябрьская революция», СПК «Фалько-2003», СПК «Искра-Агро», РУСП «Шикотовичи»,

СПК «Хотово»), транспортное предприятие «Фанипольагротранс», а также сеть фирменной торговли (30 магазинов и другие торговые точки в регионах Минской области).

#### **Основная часть.**

*Общие показатели деятельности.* Исследования показали, что созданное в процессе реорганизации вертикально интегрированное агропромышленное предприятие на базе ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» позволяет существенно повысить эффективность хозяйственной деятельности его участников за счет увеличения объемов производства, расширения ассортимента и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе внедрения новой техники и новейших технологий (табл. 1–3).

За счет увеличения в процессе реформирования интегрированной структуры площади землевладения (в 3,4 раза) и повышения ее отдачи (урожайность зерновых увеличилась за последние пять лет более чем на 15 ц/га) обеспеченность скота и птицы комбикормом собственного производства (как основного компонента кормового рациона) возросла более чем в 3,3 раза и составила в 2009 г. 62,1 %.

В свою очередь, укрепление кормовой базы за счет собственного производства позволило как нарастить поголовье скота и птицы (КРС – в 3,8 раза, в том числе коров – 4, птицы – в 1,7 раза), так и увеличить его продуктивность (удой молока на корову – на 1199 кг, среднесуточный привес КРС – 64 г, птицы – 2,8 г). Существенно возросли и натуральные показатели – производство молока в 2009 г. доведено до 22,8 тыс. т (рост за последние пять лет – в 5 раз), привес КРС – 1300 т (рост – в 4 раза), привес птицы – 29,5 тыс. т (рост – в 1,6 раза). Характерной особенностью успешного функционирования птицеводческой отрасли (как основного вида деятельности) данной интегрированной структуры является наращивание собственных производственных мощностей по переработке мяса птицы.

Анализ данных таблицы 2 показывает, что техническая модернизация переработки позволила не только нарастить выпуск готовой продукции (например, колбасных изделий – в 3,2 раза, мясных полуфабрикатов – в 1,3 раза), но и довести ее выход из 1 т сырья до 8,8 млн руб. (рост за последние пять лет – в 2 раза). При этом удельный вес собственной переработки колеблется от 30 до 35 %.

Значительное увеличение производственных показателей, углубление переработки производимой продукции и развитие собственной товаропроводящей сети позволили агрокомбинату поступательно наращивать экономические и финансовые показатели своей деятельности.

**Таблица 1 – Производственно-экономические показатели деятельности ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» в сфере сельскохозяйственного производства**

Показатели	Год						
	2005	2006	2007	2008	2009		
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	4 206	4 338	8 626	14 241	14 242		
Урожайность зерновых, ш/га	34,8	40,8	45,1	51,3	46,7		
Валовой сбор зерна, т	5 258	6 773	15 537	28 887	25 834		
Среднее условное поголовье, гол.	2 342	2 447	5 826	8 847	8 885		
В том числе численность:							
коров, гол.	873	875	2 080	3 520	3 533		
птицы, тыс. гол.	891	1 111	1 447	1 318	1 495		
Производство скота и птицы (привес), т:							
КРС	322	351	742	1 079	1 300		
птицы	18 000	21 886	24 031	24 149	29 514		
Производство молока, т	4 595	5 387	10 397	18 636	22 829		
Продуктивность животных:							
удой молока на корову, кг	5 263	6 157	4 999	5 394	6 462		
среднесуточный привес, г:							
КРС	601	612	543	553	665		
птицы-бройлера	56,5	57,9	57,8	58,4	59,3		
Производство валовой продукции в сопоставимых ценах, млн руб.	84 792	106 838	117 843	129 981	144 833		
Темп роста валовой продукции, %	122	126	110,3	110,3	111,4		
Потребность в зернофураже для собственного поголовья скота и птицы, тыс. т	20	26,7	30,4	34,6	40,5		
Обеспеченность собственным фуражным зерном, %	18,6	22,5	31,9	71,3	62,1		

86 Таблица 2 – Производственно-экономические показатели деятельности ОАО «Агрокомбинат «Держинский» в сфере переработки продукции

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Произведено готовой продукции в натуральном выражении, т:					
мяса птицы с субпродуктами	13 519	16 219	18 022	19 837	22 300
мясных полуфабрикатов	2 752	4 103	4 186	3 671	3 540
колбасных изделий	1 347	1 956	2 125	2 932	4 089
комбикормов	26 709	32 553	34 492	75 672	83 307
Переработано (произведено) продукции в сопоставимых ценах, млн руб.	9 246	13 163	16 070	20 084	22 927
Темп роста переработки продукции, %	136,4	142,4	122	125	114
Выход товарной продукции из 1 т переработанного мяса птицы, млн руб.	4,4	4,9	5,9	7,5	8,8
Удельный вес переработанной продукции из мяса птицы в собственных цехах (от общего объема производства), %	29,5	35,7	32,8	30,7	30,7

**Таблица 3 – Финансово-экономические показатели деятельности ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» в сфере торгово-сбытовой деятельности**

Показатели	Год					
	2005	2006	2007	2008	2009	
Выручка от реализации продукции – всего (без НДС), млрд руб.	79,6	92,3	127	224,1	254	
В том числе от реализации сельскохозяйственной продукции	67,7	78,8	104,9	142,6	180,2	
Реализовано, млрд руб.:						
на внутреннем рынке	78,2	92,1	126,1	216,1	232,5	
внешнем рынке	1,4	0,2	0,9	8,0	21,5	
Удельный вес экспортных поставок в общем объеме реализации, %	1,8	0,2	0,6	3,3	7,8	
Реализовано продукции на внутреннем рынке через собственную торговую сеть, млрд руб.	43,2	52,4	58,7	82,6	103	
Удельный вес от общего объема, %	54,2	51,5	42,4	33,8	37,1	
Получено прибыли от реализации, млрд руб.	22,9	31,8	36,7	48,5	65,9	
Прибыль по конечному финансовому результату (с учетом господдержки), млрд руб.	23,6	32,7	38,1	49,9	65,2	
Рентабельность производства, %	49,4	59,8	46,6	30,7	34,7	
Среднемесячная численность работников, чел.	1 121	1 274	1 561	2 195	2 434	
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	660	842	1 053	1 179	1 198	

Так, данные таблицы 3 показывают, что через собственную торговую сеть реализовано в 2009 г. продукции на сумму 103 млрд руб., или 37,1 % от общего объема. При этом высокими темпами увеличиваются поставки продовольствия на зарубежные рынки – за последние пять лет рост составил 4,3 раза и достиг в 2009 г. 21,5 млрд руб., или 7,8 % от общего объема реализации.

Анализ показывает, что улучшение производственных показателей непосредственно связано с конечными финансовыми результатами. Так, производительность труда (по товарной продукции) в 2009 г. составила 104 млн руб., что в 1,6 раза выше нормативного уровня. В 2009 г. получено 65,2 млрд руб. прибыли при общей рентабельности 34,7 %, что позволило повысить материальные стимулы работающих и довести среднемесячную заработную плату по предприятию до 1198 тыс. руб. (см. табл. 3).

*Общие показатели динамики ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский».* В мире в настоящее время доминируют мощнейшие продуктовые компании (по видам продукции) с широкоизвестными брендами, конкуренцию которым составить со стороны мелких разрозненных производителей и сбытовиков сложно и даже невозможно. Мировые компании задают условия рыночной торговли, определяют порядки продаж (объемы, цены, стандарты), формируют правила допуска и продвижения продукции и другие подобные механизмы. И все это посредством экономических и правовых методов и рычагов, не обязательно прибегая к администрированию.

Республике Беларусь также необходимо создавать мощные продуктовые компании хотя бы для того, чтобы сохранить традиционные рынки и по возможности укрепиться на новых, стать неотъемлемой частью международной торговли.

Предприятие ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» стало одним из первых в Республике Беларусь кооперативно-интеграционным объединением, к сожалению, только на местном уровне. Но это значительный шаг к выходу на республиканский и, далее, на международный уровень.

*Относительные показатели и их динамика.* Коэффициент текущей ликвидности понизился на 0,241 пункта и составил 2,687, что выше нормативного значения (1,50). На начало года коэффициент текущей ликвидности был также выше нормативного значения и составлял 2,928. Таким образом, организация полностью обеспечена собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами понизился на 0,239 пункта и составил 0,209, что выше нормативного значения (0,20). На начало года коэффициент обеспеченности

собственными оборотными средствами был также выше нормативного значения и составлял 0,448. Следовательно, у организации достаточно собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости.

Коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами увеличился на 0,054 пункта и составил 0,227, что не превышает нормативное значение (0,85). На начало года коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также не превышал нормативное значение и составлял 0,173. Значит, организация способна рассчитаться по просроченным финансовым обязательствам путем реализации активов (табл. 4).

Данные таблицы 5 свидетельствуют, что за период с 2005 по 2009 г. в среднем активы оборачивались 1,6 раза за год с цикличностью от 1,4 оборота/год до 1,95 оборота/год, или 8,5 раза за весь период наблюдений. Чистые активы за период обернулись примерно 9 раз с циклом от 1,5 до 2, постоянные активы обернулись 14 раз. Все виды оборачиваемости активов обладают стабильной цикличностью, что можно объяснить не только структурными преобразованиями предприятия, но и цикличностью отрасли. Низкая чистота оборачиваемости сказывается на скорости получения прибыли.

**Таблица 4 – Показатели для оценки удовлетворительности структуры бухгалтерского баланса ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» на начало и конец 2010 года**

Показатели	Норматив	На начало года	На конец года	Абсолютное отклонение
Коэффициенты:				
текущей ликвидности	1,50	2,928	2,687	-0,241
обеспеченности собственными оборотными средствами	0,20	0,448	0,209	-0,239
обеспеченности финансовых обязательств активами	0,85	0,173	0,227	0,054

**Таблица 5 – Динамика оборачиваемости активов по видам**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Оборачиваемость:					
активов	1,441	1,914	1,673	1,486	1,944
постоянных активов	2,11	3,304	2,647	2,208	3,393
чистых активов	1,529	2,072	1,792	1,58	2,106

Из таблицы 6 видно постоянное замедление частоты обоих видов задолженностей.

Для более подробного анализа рассчитаем периоды их погашений (табл. 7).

Тенденция к увеличению этих показателей свидетельствует о снижении ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. На ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» данный коэффициент принадлежит интервалу (2,5; 3,0), что символизирует большой запас над краткосрочными обязательствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет денежных средств на расчетных счетах и краткосрочных финансовых вложений. На ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» данный коэффициент принадлежит интервалу (0,05; 2,0), что ниже нормы, и свидетельствует о недостатке денежных средств на расчетных счетах (табл. 8).

**Таблица 6 – Динамика взаимозачета долгов, дней**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Оборачиваемость: дебиторской задолженности	13,4	8,8	12,2	10,8	8,8
кредиторской задолженности	20,0	11,1	6,3	4,6	3,1

**Таблица 7 – Периоды погашения, дней**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Погашение: кредиторской задолженности	26,95	40,72	29,43	33,39	40,84
дебиторской задолженности	18,05	32,49	56,83	78,24	117,13

**Таблица 8 – Динамика экономической устойчивости**

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициенты: текущей ликвидности	2,70	2,93	2,69
абсолютной ликвидности	0,19	0,19	0,05

*Анализ источников формирования капитала на ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский».* Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

Основными источниками финансирования являются *собственный капитал и заемный капитал.*

Структура капитала предприятия ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» показана в таблице 9.

**Таблица 9 – Структура капитала предприятия ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский», млн руб.**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Собственный капитал	81 543	122 935	173 412	264 799	323 871
Уставный капитал	29 407	30 127	32 052	40 481	40 481
Добавленный капитал	31 873	68 602	103 475	145 648	226 362
Фонд накопления	20 055	0	123	78 400	56 976
Средства специального назначения и целевого финансирования	208	24 206	37 762	270	52
Заемный капитал	6 160	10 142	17 440	55 525	94 938
Краткосрочные кредиты и займы	131	85	693	8 767	15 785
Долгосрочные кредиты и займы	1 704	2 062	3 774	12 395	34 454
Кредиторская задолженность	4 363	8 188	13 183	34 882	45 209
Расходы будущих периодов	38	193	210	519	510

Наибольший вес в составе собственного капитала занимает добавочный капитал.

Добавочный капитал складывается из следующих элементов:

Ø **Эмиссионный доход** – разница между продажной и номинальной стоимостью акций предприятия;

Ø **курсовые разницы** – разницы при оплате доли уставного капитала в иностранной валюте;

Ø **разница при переоценке основных средств** – разница при изменении стоимости основных средств (рост данного параметра вызван именно этим подпараметром).

Причем доля уставного капитала снижается.

Рост заемного капитала вызван большой долей кредиторской задолженности и постоянным ростом долгосрочных займов.

*Анализ динамики, состава и структуры источников формирования капитала предприятия.* По представленным выше данным (см. табл. 9) проведем горизонтальный анализ структуры источников капитала.

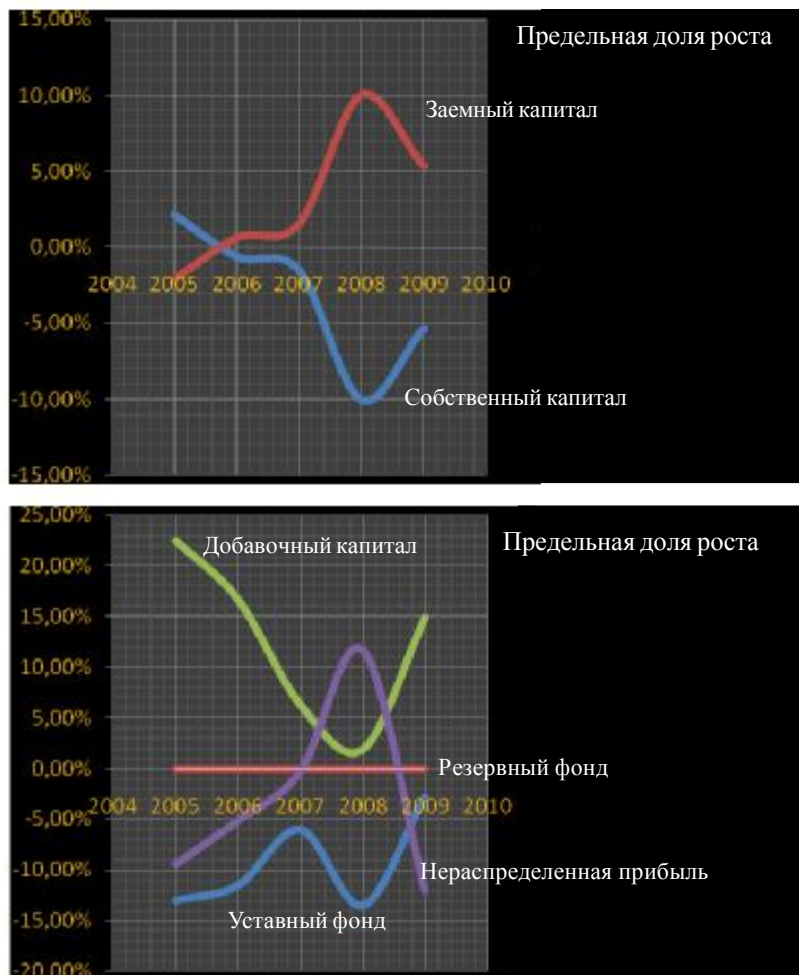


Рисунок 1 – Пределная доля изменения структуры капитала

Из данных рисунка 1 видно, что с 2005 по 2008 г. пределная доля собственного капитала падает при условии стабильного роста пределной доли заемного капитала. Это обуславливает цикличность уставного фонда, снижение пределной доли добавочного капитала и стабильный рост нераспределенной прибыли. В период с 2008 по 2009 г. произошло изменение направления тренда.

Анализируя исходную совокупность таблиц, можно сделать вывод, что источник имущества предприятия возрос более чем в 4 раза, темп роста сложился в результате предельного роста заемных средств и привлечения в оборот предприятия средств других предприятий в качестве кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам. Как именно это повлияло на экономическое состояние предприятия, дадим ответ после анализа коэффициентов рентабельности.

Факторы изменения собственного капитала нетрудно установить по данным Отчета об изменениях капитала, отражающего движение уставного, резервного и добавочного капитала, фондов целевого финансирования.

*Факторный анализ темпов роста собственного капитала.* Прежде чем оценить изменения суммы и доли собственного капитала в общей сумме валюты баланса, следует выяснить, за счет каких факторов произошли эти изменения. Очевидно, что прирост собственного капитала за счет реинвестирования прибыли и за счет переоценки основных средств будет рассматриваться по-разному при оценке способности предприятия к самофинансированию и наращиванию собственного капитала. Капитализация прибыли способствует повышению финансовой устойчивости, снижению себестоимости капитала, так как за привлечение альтернативных источников финансирования необходимо выплачивать проценты (табл. 10).

Темпы роста собственного капитала – отношение суммы реинвестированной прибыли к собственному капиталу.

Факторы, влияющие на изменение темпов роста собственного капитала, определяются следующим:

1. Рентабельность продаж ( $R_{рп}$ ) – отношение чистой прибыли (ЧП) к выручке (В).
2. Оборачиваемость капитала ( $K_{об}$ ) – отношение выручки к среднегодовой сумме капитала (KL).
3. Структура капитала ( $K_3$ ) – отношение среднегодовой суммы валюты баланса к среднегодовой сумме собственного капитала (СК).
4. Доля отчисления чистой прибыли на развитие производства ( $D_{отч}$ ) – отношение чистой прибыли к сумме нераспределенной прибыли (НП).

Таким образом, имеем:

$$\begin{aligned} T\uparrow СК &= НП / СК = (ЧП / В) \times (В / KL) \times (KL / СК) \times (НП / ЧП) = \\ &= R_{рп} \times K_{об} \times K_3 \times D_{отч} . \end{aligned}$$

Проанализируем темп изменения собственного капитала методом цепной подстановки.

Темпы прироста:				
$СК_{2005}$	24,85 %			
$СК_1$	26,86 %	a)	2,01 %	
$СК_2$	22,56 %	b)	-4,30 %	
$СК_3$	22,70 %	c)	0,15 %	
$СК_{2006}$	19,69 %	d)	-3,01 %	-5,16 %
Темпы прироста:				
$СК_{2006}$	19,69 %			
$СК_1$	16,85 %	a)	-2,84 %	
$СК_2$	16,00 %	b)	-0,86 %	
$СК_3$	16,26 %	c)	0,27 %	
$СК_{2007}$	21,82 %	d)	5,55 %	2,13 %
Темпы прироста:				
$СК_{2007}$	19,69 %			
$СК_1$	16,17 %	a)	-3,52 %	
$СК_2$	17,02 %	b)	0,85 %	
$СК_3$	18,71 %	c)	1,69 %	
$СК_{2008}$	29,68 %	d)	10,97 %	9,99 %
Темпы прироста:				
$СК_{2008}$	29,68 %			
$СК_1$	34,13 %	a)	4,45 %	
$СК_2$	29,63 %	b)	-4,50 %	
$СК_3$	31,67 %	c)	2,04 %	
$СК_{2009}$	17,59 %	d)	-14,08 %	-12,09 %.

Итог изменения темпов прироста собственного капитала по факторам:

a) рентабельность продаж	0,10 %;
б) оборачиваемость капитала	-8,81 %;
в) структура капитала	4,15 %;
г) доля отчисления чистой прибыли на развитие производства	-0,57 %.

Наибольший положительный вес имеет фактор изменения структуры капитала, а именно, за счет увеличения доли заемного капитала. Наибольший отрицательный вес имеет фактор оборачиваемости капитала за счет увеличения срока оборачиваемости капитала.

*Оптимизация структуры капитала предприятия.* Целью является обеспечение наиболее эффективной пропорциональности между доходностью, стоимостью и финансовой устойчивостью предприятия.

Таблица 10 – Исходные данные для факторного анализа темпов роста собственного капитала

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Неразделенная прибыль, млн BYR	20 263	24 206	37 833	78 586	56 976
Собственный капитал, млн BYR	81 543	122 935	173 412	264 799	323 871
Чистая прибыль, млн BYR	23 760	32 729	38 130	49 936	65 186
Выручка (ОГ), млн BYR	79 810	101 707	138 446	244 620	277 650
Общая сумма капитала, млн BYR	87 703	133 077	190 852	320 324	418 809
К-рентабельности продаж (ЧП/В), %	29,77	32,18	27,34	20,41	23,48
К-оборотности капитала (В/КЛ)	0,9100	0,7643	0,7254	0,7637	0,6630
К-структуры капитала (КЛ/СК*)	1,0755	1,0825	1,1006	1,2097	1,2931
К-доли отчисления чистой прибыли на развитие производства (НП/ЧП)	0,8528	0,7396	0,9922	1,5737	0,8741
Темп прироста СК, %	24,85	19,69	21,82	29,68	17,59

\* СК – собственный капитал.

Оптимизация структуры капитала осуществляется по следующим критериям:

• Максимизация уровня доходности (рентабельности) собственного капитала;

• Минимизация средневзвешенной стоимости совокупного капитала;

• Минимизация уровня финансовых рисков.

Рассмотрим процесс оптимизации структуры капитала по методике, описанной И.А. Бланком.

Согласно этой методике шаблонная таблица сопоставляется с нормативом.

Расчет уровня рентабельности собственного капитала при различных значениях коэффициента финансового рычага приведен в таблице 11.

Как показывают приведенные расчеты, наивысший уровень рентабельности при заданных условиях достигается при коэффициенте финансового левериджа 0,076 в 2005 г. Однако, если учесть изменения в структуре активов ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский», вызванные его расширением, этот ответ будет неверным.

Необходимо учесть динамику изменения рентабельности СК в зависимости от изменения коэффициента финансового левериджа. Для этого используем данные 2010 г.

На рисунке 2 видно, что кривая коэффициента финансового левериджа постоянно возрастает, меняется лишь тангенс угла наклона на различных участках. Кривая рентабельности СК имеет форму параболы с четко выраженным минимумом. Участок возрастания параболы стремится к максимуму. Это видно по увеличившемуся углу наклона.

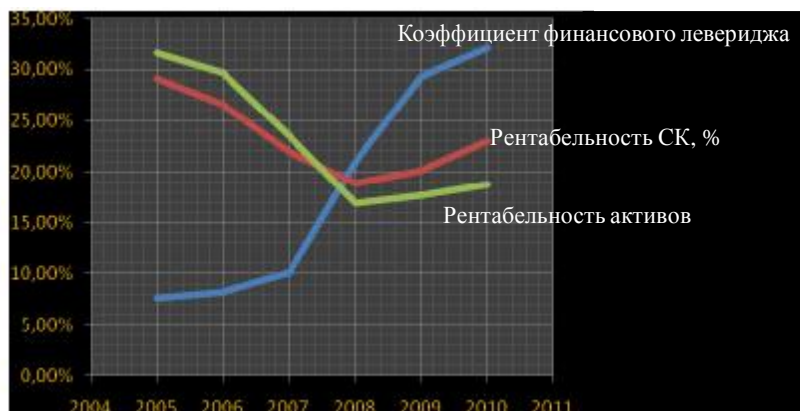


Рисунок 2 – Динамика изменения рентабельности СК, активов в зависимости от изменения коэффициента финансового левериджа

**Таблица 11 – Расчет уровня рентабельности собственного капитала при различных значениях коэффициента финансового рычага**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
1. Собственный капитал	81 543	122 935	173 412	264 799	323 871
2. Заемный капитал	6 160	10 142	17 440	55 525	94 938
3. Общая сумма капитала	87 703	133 077	190 852	320 324	418 809
4. Коэффициент финансового левериджа (стр. 2 / стр. 1)	0,076	0,082	0,101	0,210	0,293
5. Рентабельность активов, %	31,646244	24,64838459	23,527669	16,877369	17,638503
6. Ставка процента за кредит, %	13	13	13	13	13
7. Сумма brutto-прибыли (стр. 3 × стр. 5 / 100)	27 755	39 455	44 903	54 062	73 872
8. Сумма процентов за кредит	755	2 263	1 573	1 498	1 443
9. Прибыль после выплаты процентов	27 000	37 192	43 330	52 564	72 429
10. Ставка налога на прибыль, %	12	12	12	5	10
11. Сумма налога на прибыль	3 240	4 463	5 200	2 628	7 243
12. Чистая прибыль (стр. 9 – стр. 11)	23 760	32 729	38 130	49 936	65 186
13. Рентабельность СК, % (стр. 12 / стр. 1×100)	29,14	26,62	21,99	18,86	20,13

Отсюда можно сделать вывод, что ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» не достиг своего оптимального уровня рентабельности СК по фактору финансового левериджа. Кривая рентабельности активов также стремится к максимуму.

Для достижения оптимального состояния можно предложить данному предприятию увеличить сумму обращения заемного капитала:

– дальнейшим увеличением активов за счет присоединения убыточных предприятий;

– привлечением заемных средств для расширения действующего производства, или для освоения нового производства.

*Анализ финансовой устойчивости ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский».* Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношение собственных и заемных средств), от уравновешенности активов и пассивов. Поэтому необходимо проанализировать структуру источников и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска.

*Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе анализа соотношения собственных и заемных средств.*

Рассчитаем следующие показатели:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала – удельный вес собственного капитала в общей валюте нетто-баланса:

$$K_{СК} = СК / СВ.$$

2. Коэффициент концентрации заемного капитала – удельный вес заемного капитала в общей валюте нетто-баланса:

$$K_{ЗК} = ЗК / СВ.$$

3. Коэффициент финансовой зависимости – отражает часть активов предприятия на рубль собственных средств:

$$K_{фз} = 1 / K_{СК}.$$

4. Коэффициент текущей задолженности – отражает часть активов на рубль заемных средств краткосрочного характера:

$$K_{тз} = КО / СВ.$$

5. Коэффициент устойчивости финансирования – часть активов, сформированных за счет устойчивого финансирования:

$$K_{уф} = (СК + ДО) / СВ.$$

6. Коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников:

$$K_{зкн} = ДО / (СК + ДО).$$

7. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом:

$$K_n = СК / ЗК.$$

8. Коэффициент финансового левериджа:

$$K_{\text{фл}} = 1/K_n.$$

Коэффициенты рассчитаны в таблице 12.

По данным таблицы 12 можно определить рост заемного капитала и сокращение доли собственного капитала. Темп прироста суммы активов, сформированных за счет собственного капитала, составил 20,1 %. За счет устойчивых источников финансирования сформировано в среднем 90 % активов предприятия. Наблюдается постоянное увеличение коэффициента финансовой зависимости капитализированных источников, рост достигается за счет уменьшения доли собственного капитала и увеличения суммы долгосрочных обязательств. Это означает усиление зависимости от внешних кредиторов. Степень финансовой надежности предприятия понизилась на 13,3 %. Наблюдается снижение коэффициента покрытия долгов собственным капиталом. Средний темп снижения данного коэффициента составил 1,3. Но для данного предприятия это нормально, так как оно еще не достигло максимума рентабельности СК. Снижение коэффициента покрытия долгов собственным капиталом – это стремление к максимуму.

**Таблица 12 – Структура обязательств предприятия**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Коэффициенты: концентрации собственного капитала	0,930	0,924	0,909	0,827	0,773
концентрации заемного капитала	0,070	0,076	0,091	0,173	0,227
финансовой независимости	1,076	1,082	1,101	1,210	1,293
текущей задолженности	0,001	0,001	0,004	0,015	0,013
устойчивости финансирования	0,950	0,924	0,928	0,893	0,893
финансовой зависимости капитализированных источников	0,002	0,001	0,021	0,074	0,134
покрытия долгов собственным капиталом	13,238	12,121	9,943	4,769	3,411
финансового левериджа	0,076	0,082	0,101	0,210	0,293

Необходимо провести факторный анализ  $K_{\text{фл}}$  для выявления фактора, оказывающего наибольшее влияние на изменения этого коэффициента. То есть следует установить, за счет какого вида активов предприятие стремится к достижению оптимального соотношения собственных и заемных средств (исходные данные представлены в табл. 13 и 14).

Динамика  $K_{\text{фл}}$  зависит от изменения структуры активов предприятия и финансовой политики формирования активов предприятия.

Для определения степени влияния этих факторов используем следующую факторную модель:

$$K_{\text{фл}} = D_{\text{зк}} / D_{\text{ск}} = (\sum y \Delta_i^a \times D_{\text{зк}i}) / (\sum y \Delta_i^a \times D_{\text{ск}i}),$$

где  $D_{\text{зк}}$  – доля заемного капитала;

$D_{\text{ск}}$  – доля собственного капитала;

$y \Delta_i^a$  – удельный вес  $i$ -го вида активов в общей валюте баланса;

$D_{\text{зк}i}$  – доля заемного капитала в формировании  $i$ -го вида актива предприятия;

$D_{\text{ск}i}$  – доля собственного капитала в формировании  $i$ -го вида актива предприятия.

**Таблица 13 – Исходные данные для расчета влияния факторов**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Внеоборотные активы	64 566	94 451	134 067	219 714	298 722
Оборотные активы	23 137	38 626	56 785	100 610	120 087
Всего	87 703	133 077	190 852	320 324	418 809
Собственный капитал	81 543	122 935	173 412	264 799	323 871
Заемный капитал	6 160	10 142	17 440	55 525	94 938
Всего	87 703	133 077	190 852	320 324	418 809

**Таблица 14 – Взвешенные данные для расчета влияния факторов**

Активы	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Удельный вес $i$ -го вида актива в общей валюте баланса, %					
Внеоборотные	73,62	70,97	70,25	68,59	71,33
Оборотные	26,38	29,03	29,75	31,41	28,67
Всего	100	100	100	100	100
Доля СК в формировании $i$ -го вида актива баланса, %					
Внеоборотные	100	100	100	100	100
Оборотные	73,38	73,74	69,29	44,81	20,94
Доля ЗК в формировании $i$ -го вида актива, %					
Внеоборотные	0	0	0	0	0
Оборотные	26,62	26,26	30,71	55,19	79,06

Методом цепной подстановки в исходную формулу определим показатели. Затем просчитаем разницы.

$K_{фл2005}$	0,076	–	
$K_{фл'}$	0,084	0,008	
$K_{фл2006}$	0,082	–0,002	0,006
$K_{фл''}$	0,085	0,002	
$K_{фл2007}$	0,101	0,016	0,018
$K_{фл'''}$	0,107	0,006	
$K_{фл2008}$	0,210	0,103	0,109
$K_{фл''''}$	0,188	–0,022	
$K_{фл2009}$	0,293	0,105	0,083

Из факторного анализа видно, что доля заемного капитала увеличилась за счет финансовой политики:

2005–2006 годы:	2006–2007 годы:
1. Структуры активов = 0,008;	1. Структуры активов = 0,002;
2. Финансовой политики = –0,002.	2. Финансовой политики = 0,016;
2007–2008 годы:	2008–2009 годы:
1. Структуры активов = 0,006;	1. Структуры активов = –0,022;
2. Финансовой политики = 0,103.	2. Финансовой политики = 0,105.

Можно сделать вывод: подход к финансированию на предприятии ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» характеризуется как переходный от умеренного к агрессивному.

Исходя из вышеизложенного следует, что возрастание финансового левериджа сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам. Незначительное изменение валовой прибыли и рентабельности инвестированного капитала в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению чистой прибыли, что опасно для предприятия.

Проведем сравнительный анализ финансового риска при различной структуре капитала и рассчитаем, как изменится рентабельность собственного капитала при отклонении прибыли от базового уровня на 10 % (табл. 15).

Таблица 15 – Исходные данные для определения зависимости ROE от чистой прибыли

Показатели	Год														
	2005			2006			2007			2008			2009		
	-10 %	+10 %	100 %	-10 %	+10 %	100 %	-10 %	+10 %	100 %	-10 %	+10 %	100 %	-10 %	+10 %	100 %
Общая сумма капитала		87 703			133 077			190 852			320 324			418 809	
Доля заемного капитала, %		7,02			7,62			9,14			17,33			22,67	
Брутто-прибыль	24 979	27 755	30 530	35 510	39 455	43 401	40 413	44 903	49 393	48 656	54 062	59 468	66 484	73 872	81 259
Уплаченные проценты	755	755	2 263	2 263	2 263	2 263	1 573	1 573	1 573	1 498	1 498	1 498	1 443	1 443	1 443
Налог	2 916	3 240	3 564	4 017	4 463	4 909	4 680	5 200	5 720	2 365	2 628	2 891	6 519	7 243	7 967
Чистая прибыль	21 308	23 760	26 136	29 456	32 729	36 002	34 317	38 130	41 943	44 943	49 936	54 930	58 667	65 186	71 704
ROE*, %	26,22	29,14	32,05	23,96	26,62	29,29	19,79	21,99	24,19	16,97	18,86	20,74	18,11	20,13	22,14
Размах ROE, %		5,8			5,3			4,4			3,8			4,0	
K <sub>Фл</sub>		7,6			8,2			10,1			21,1			29,3	

\* ROE – рентабельность собственного капитала.

По данным таблицы построим зависимость между ROE и ЧП по годам с 10 % коридором по всем видам прибыли (рис. 3).

Из линейной зависимости видно, чем выше чистая прибыль, тем ниже ROE. Какой же параметр влияет на тангенс угла наклона прямой? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать структуру параметров ЧП и ROE. На оба этих показателя оказывает влияние коэффициент финансового левериджа. Отношение коэффициента финансового левериджа к ROE показывает, какую норму прибыли приносит единица заемного капитала.

*Анализ точки безубыточного производства предприятия ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский».* Рассчитаем следующие коэффициенты:

1. Доля маржи покрытия в выручке = выручка от реализации продукции (работ, услуг) за исключением НДС, акцизов – сумма переменных затрат.

2. Безубыточный объем продаж (БОП) = постоянные затраты в себестоимости реализованной продукции / доля маржи покрытия в выручке.

3. Запас финансовой устойчивости = (выручка – БОП) / выручка.

Рассчитаем безубыточный объем продаж и запас финансовой устойчивости предприятия аналитическим методом (табл. 16).

Из таблицы 16 видно, что запас финансовой устойчивости в среднем находился на уровне 55 %. Максимум был зафиксирован в 2007 г. до присоединения менее успешных хозяйств. Минимум наблюдается в 2008 г. после присоединения. Конец периода наблюдений характеризуется ростом этого показателя.

*Анализ вероятности банкротства по Альтману.* В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятия широко используется факторная модель Альтмана

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,874 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5,$$

где  $X_1$  – собственный оборотный капитал / сумма активов;

$X_2$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;

$X_3$  – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

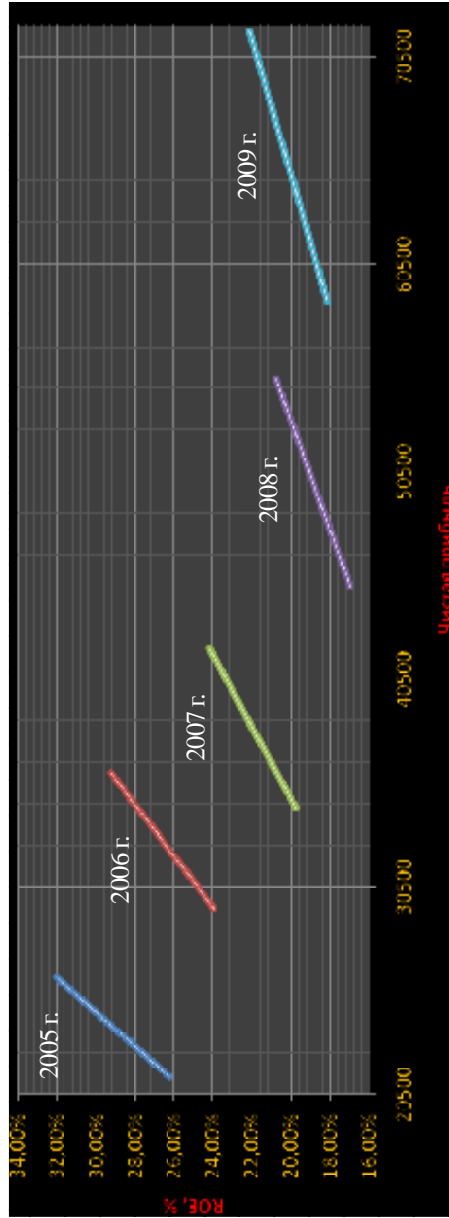
$X_4$  – собственный капитал / заемный капитал;

$X_5$  – объем продаж / сумма активов;

константа сравнения = 1,23.

Из таблицы 17 видно, что  $z \rightarrow$  к 1,23 => вероятность банкротства увеличивается с каждым годом.

По уровню платежеспособности предприятия делятся на классы (табл. 18).



Год	Тангенс угла наклона
2005	0,000010
2006	0,000008
2007	0,000006
2008	0,000004
2009	0,000003

Рисунок 3 – Зависимость рентабельности СК от ЧП

**Таблица 16 – Расчет безубыточного объема продаж и запаса финансовой устойчивости предприятия**

Показатели	Год				
	2005	2006	2007	2008	2009
Выручка от реализации продукции (работ, услуг) за исключением НДС, акцизов, млн руб.	53 237	70 980	90 376	165 173	218 843
Прибыль, млн руб.	12 376	22 895	31 833	36 382	48 546
Полная себестоимость реализованной продукции	40 861	48 085	58 543	128 791	170 297
Сумма переменных затрат, млн руб.	30 081	34 128	41 124	88 339	121 467
Сумма постоянных затрат, млн руб.	10 780	13 957	17 419	40 452	48 830
Сумма постоянных затрат, млн руб.	23 156	36 852	49 252	76 834	97 376
Доля маржи покрытия в выручке, %	43,50	51,92	54,50	46,52	44,50
Безубыточный объем продаж, млн руб.	24 783	26 882	31 963	86 961	109 741
Запас финансовой устойчивости, млн руб.	28 454	44 098	58 413	78 212	109 102
%	53,45	62,13	64,63	47,35	49,85

**Таблица 17 – Расчет показателей**

Показатели	Год		
	2007	2008	2009
$X_1$	-0,524	-0,513	-0,487
$X_2$	0,146	0,245	0,136
$X_3$	0,19	0,123	0,123
$X_4$	9,943	4,769	3,411
$X_5$	0,294	0,185	0,191
<i>Константа сравнения</i>	1,23	1,23	1,23
<i>Z</i>	4,807	2,408	1,771

**Таблица 18 – Группировка предприятия на классы по уровню платежеспособности**

Показатели	Границы классов согласно критериям				
	I-й	II-й	III-й	IV-й	V-й
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше – 50 баллов	29,9–20 = 49,9–35 баллов	19,9–10 = 34,9–20 баллов	9,9–1 = 19,9–5 баллов	Менее 1 = 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,0 и выше – 30 баллов	1,99–1,7 = 29,9–20 баллов	1,69–1,4 = 19,9–10 баллов	1,39–1,1 = 9,9–1 баллов	1 и ниже = 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше – 20 баллов	0,69–0,45 = 19,9–10 баллов	0,44–0,30 = 9,9–5 баллов	0,29–0,20 = 5–1 баллов	Менее 0,2 = 0 баллов
Границы классов	100 баллов и выше	99–65 баллов	64–35 баллов	34–6 баллов	0 баллов

I класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

III класс – проблемные предприятия;

IV класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

V класс – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

Показатели ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» в 2009 году:

рентабельность СК, % 20,13 = 35 баллов;

коэффициент текущей ликвидности 2,69 = 30 баллов;

коэффициент финансовой независимости 1,29 = 20 баллов.

Итого = 85 баллов.

ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» можно отнести ко II классу по уровню платежеспособности.

**Заключение.** Предприятие ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» стало одним из первых в Республике Беларусь кооперативно-интеграционным объединением, к сожалению, только на местном уровне. Но это значительный шаг к выходу на республиканский и, далее, на международный уровень.

Положительно характеризует эффективность работы организации тот факт, что темпы роста прибыли от реализации продукции превышают темпы роста выручки от реализации продукции.

На сегодняшний день птицефабрика агрокомбината имеет самую низкую себестоимость производства мяса птицы в республике и наивысшие показатели по среднесуточному привесу бройлеров (58,2 г). Индекс продуктивности по итогам 2008 г. составляет 338 ед. Производство мяса птицы в живом весе в 2008 г. составило 26,4 тыс. т и возросло по сравнению с 2007 г. на 8,2 %.

Анализ показывает, что улучшение производственных показателей непосредственно связано с конечными финансовыми результатами. Так, производительность труда (по товарной продукции) в 2009 г. составила 104 млн руб., что в 1,6 раза выше нормативного уровня. В 2009 г. получено 65,2 млрд руб. прибыли при общей рентабельности 34,7 %, что позволило повысить материальные стимулы работающих и довести среднемесячную заработную плату по предприятию до 1198 тыс. руб.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношение собственных и заемных средств), от уравновешенности активов и пассивов.

Возрастание финансового левериджа (по результатам исследований) сопровождается повышением степени финансового риска, связанного с возможным недостатком средств для выплаты процентов по кредитам и займам. Незначительное изменение валовой прибыли и рентабельности инвестированного капитала в условиях высокого финансового левериджа может привести к значительному изменению чистой прибыли, что опасно для предприятия.

ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» можно отнести ко II классу по уровню платежеспособности.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что для достижения оптимального состояния, можно предложить данному предприятию увеличить сумму обращения заемного капитала путем:

– дальнейшего увеличения активов за счет присоединения убыточных предприятий;

– привлечения заемных средств для расширения действующего производства, или для освоения нового производства.

Анализ точки безубыточности показал, что предприятие обладает большим запасом финансовой устойчивости. Это является опорным фактом для воплощения сделанных предложений.

#### **Список литературы**

1. Гусаков, В. «Какими быть в Беларуси кооперативно-интеграционным объединениям» / В. Гусаков // Аграрная экономика. – № 10. – С. 2–9.

2. Бухгалтерская отчетность предприятия ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский» за период с 2005 по 2009 год / Агрокомбинат «Дзержинский». – 2009 г.

#### **Информация об авторе**

Гусаков Гордей Владимирович – студент УО «Белорусский государственный университет».

*Дата поступления статьи – 10 октября 2011 г.*

УДК 631.16:658.14

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КРЕДИТА

Е.А. ИВАНОВИЧ, аспирантка  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

## THEORETICAL ASPECTS OF AGRICULTURAL CREDIT

E.A. IVANOVICH, postgraduate student  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*В условиях рыночной экономики знание теоретических основ кредита является необходимым условием для рационального использования ссуд в качестве инструмента финансирования деятельности организаций. В статье исследована сущность кредита, дано определение сельскохозяйственного кредита, выделены его особенности. Представлена классификация функций кредита и выделены его основные принципы.*

*In conditions of market economy the knowledge of theoretical bases of the credit is the necessary condition for rational use of loans as the tool of financing of the organizations. The article describes the essence of the credit. The basic features of the credit are revealed in the article. We have established the function of credit and its principles.*

**Введение.** В условиях инновационного развития агропромышленного комплекса республики огромное значение в повышении эффективной деятельности сельскохозяйственных организаций имеет кредит. В настоящее время кредит является не только условием и предпосылкой развития современной экономики, но и неотъемлемым элементом экономического роста.

Теоретическим аспектам кредита посвящены многочисленные исследования отечественных и зарубежных ученых-экономистов [1, 3, 4, 6, 7, 8]. Однако теоретическая база сельскохозяйственного кредита с учетом присущих сельскому хозяйству особенностей разработана недостаточно.

Цель данной работы заключается в изучении теоретических аспектов кредита в производственной деятельности сельскохозяйственных организаций, а также выявлении функций, принципов и особенностей сельскохозяйственного кредита.

**Основная часть.** Роль кредита в развитии экономики исключительно важна для всех субъектов хозяйствования. Каждое предприятие в условиях рыночной экономики функционирует в режиме самофинансирования. В процессе непрерывного производственного кругооборота у него может возникнуть потребность во временных дополнительных средствах или, наоборот, у него временно могут высвободиться денежные ресурсы. Взяв кредит, предприятия располагают требуемой суммой денежных средств, необходимой для нормальной работы [6, с. 24].

А.А. Хаджанов рассматривает кредит банка не только как один из важнейших рычагов стимулирования процессов распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода, но и одновременно рычаг их удешевления, то есть экономии издержек этих процессов [7, с. 119].

Сущность кредита как экономической категории, по мнению О.И. Лаврушина, отражает понятие «кредитная система», которое является базисным по отношению к понятию «система кредитования» [3, с. 13]. Согласно функциональному подходу кредитная система – это совокупность кредитных отношений, а также формы и методы кредитования. В соответствии с институциональным подходом кредитная система есть совокупность кредитных институтов, создающих, аккумулирующих и предоставляющих основные средства исходя из основных принципов кредитования [3, с. 11].

Обобщение результатов исследования при учете специфики сельскохозяйственного производства позволило сформулировать определение сельскохозяйственного кредита. Это экономическая категория, представляющая собой особую форму отношений, заключающихся в передаче кредитором различным категориям сельскохозяйственных производителей ссуженной стоимости временно свободных денежных средств или имущества на принципах возвратности, срочности, платности.

На наш взгляд, специфика сельскохозяйственного кредита состоит в следующих его особенностях:

- сельскохозяйственный кредит зачастую предоставляется на покрытие сезонных расходов, поскольку рост затрат происходит в один период года, а поступления доходов – в другой;
- кредитование сельского хозяйства в основном осуществляется на льготных условиях по сравнению с другими отраслями экономики;
- государственное регулирование кредитования сферы АПК;
- для кредитных организаций существует риск невозврата кредита, что влечет за собой потерю прибыли, возникновение убытков или снижение ликвидности банка.

Сущность кредита всегда устойчива и неизменна независимо от специфики его проявления и отражается в его основных функциях.

С нашей точки зрения, в предложенной Е.В. Грузинской «концепции применения функций кредита в системе кредитования» наиболее полно отражены все функции кредита [2, с. 9]:

1. *Создание новой кредитной стоимости как самовозрастающей стоимости.* Новая кредитная стоимость должна создаваться не на сумму образованных платежных средств, а только на сумму приращения стоимости непосредственно от использования кредита. В этом заключается самовозрастающий характер кредитной стоимости, подчеркивающий необходимость образования новой кредитной стоимости только с минимальной инфляционной составляющей.

2. *Создание кредитом средств обращения (обращение кредитных и не кредитных денег).* Данная функция состоит в том, чтобы деньги, не связанные с выпуском кредитных денег, частично заместить кредитными операциями. Функция отвечает за то, чтобы создание кредитом средств обращения посредством кредитной эмиссии (на сумму вновь созданной кредитной стоимости) обеспечивало кредитную ресурсную базу для безналичного и наличного денежного оборота.

3. *Обслуживание кредитом денежного оборота (реальные и современные, в том числе кредитные деньги).* Данная функция состоит в замещении действительных денег (монет и слитков из драгоценных металлов, драгоценных камней) кредитными операциями.

Необходимость замещения действительных денег кредитными вызвана тем, что современные деньги, как результат выпуска кредитных денег, являются регулятором и стимулятором экономических процессов в силу спроса на них и массовостью их использования.

4. *Замещение наличного денежного оборота (кредитные наличные и кредитные безналичные деньги).* Данная функция кредита обнаруживается тогда, когда на основе замещения наличных денег происходят безналичные расчеты. Функция отвечает за рост доли безналичных кредитных операций в размере, соответствующем росту доли безналичных платежей предприятий и населения.

5. *Опосредование кредитом кругооборота фондов.* Данная функция отвечает за обеспечение сельскохозяйственного производства и обращения требуемым объемом кредитного ресурса в нужный момент через поддержание связи между кругооборотами средств отдельных субъектов хозяйствования – сельскохозяйственных предприятий.

6. *Ускорение кругооборота денежных фондов.* Преимущество кредитного метода формирования фондов заключается в скорости обслуживания

кредитом денежного оборота. Кредитные ресурсы предоставляются сельскохозяйственному предприятию в момент возникновения потребности в них (разрыва ресурсной базы кредитополучателя сельскохозяйственного предприятия). Благодаря такой гибкости кредита сокращается время кругооборота фондов внутри сельскохозяйственного предприятия, поскольку не требуется времени для накопления собственных фондов.

7. *Перераспределительная функция.* Перераспределение стоимости осуществляется благодаря движению материальных потоков (валового продукта, национального дохода), приобретающих денежную или товарную формы. Функция отвечает за получение новой стоимости, которая в процессе ее перераспределения получает новую ценность.

8. *Концентрация капитала.* Функция отвечает за приращение эффекта от каждого последующего вложенного кредитного рубля через сосредоточение (централизацию) капитала в выгодных сегментах рынка и расширение емкости рынка, поскольку каждый новый вложенный рубль повышает конкурентоспособность кредитополучателя и при эффективном использовании кредита приносит больше прибыли, чем предыдущий.

9. *Стимулирование экономии ресурсов.* Функция отвечает за экономию платных кредитных ресурсов через их рациональное использование – повышение оборачиваемости и окупаемости.

10. *Экономия издержек обращения.* Функция отвечает за достижение экономии затрат на получение кредитного ресурса вместо накопления собственного.

11. *Превращение бездействующего капитала в функционирующий.* Функция отвечает за превращение бездействующего капитала в функционирующий посредством стимулирования факторов, способствующих интенсивному росту экономики, а также через целевое направление капитала в благоприятную рыночную среду и осуществление мероприятий по его эффективному использованию.

На наш взгляд, нельзя не отметить, что кредит выполняет также функцию ускорения научно-технического прогресса. Так, значительная роль кредита прослеживается в процессе финансирования деятельности научно-технических организаций, в которых временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции всегда был больше, чем в других отраслях.

Все отмеченные функции, безусловно, играют огромную роль в процессе взаимодействия банков и сельхозорганизаций. Однако в условиях кризиса экономики и убыточных субъектов хозяйствования наиболее значимой, на наш взгляд, является перераспределительная функция. Это связано с тем, что переданная кредитополучателю – сельскохозяйственному

производителю – высвободившаяся стоимость кредита может способствовать инновационному развитию сельхозорганизации как приоритетному направлению.

Основными элементами кредитного механизма, определяющими процесс кредитования, являются принципы, которые строго соблюдаются при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов.

Систематизация исследований ученых позволила выделить следующие безусловные принципы кредитования:

- *срочности*. Срок кредитования является предельным временем нахождения ссуженных средств у заемщика, а нарушение указанного условия является для кредитора основанием для применения экономических санкций к заемщику, а при дальнейшей отсрочке предъявления финансовых требований в судебном порядке;

- *возвратности*. Означает, что в согласованный срок вся сумма кредита должна быть возвращена полностью;

- *платности*. На практике этот принцип означает, что за право пользования кредитом заемщик должен заплатить ранее оговоренную сумму процентов, то есть реализация этого принципа осуществляется через механизм банковского процента;

- *подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам*. Этот принцип предусматривает обязательное наличие кредитного договора в письменной форме, не противоречащее закону и нормативным актам Национального банка Республики Беларусь;

- *неизменности условий кредитования*, то есть положений кредитного договора. Если же возникает необходимость их изменить, это должно делаться в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре либо в специальном приложении к нему;

- *дифференцированности*. Дифференцированность кредитования означает, что ссуда может предоставляться тем, кто ее в состоянии своевременно вернуть. Основа дифференциации – оценка кредитоспособности, т. е. финансового состояния предприятия, определяющего его способность возвращать кредит в обусловленный договором срок;

- *целевого использования кредита*. Данный принцип предусматривает целевое использование средств, полученных от кредитора. Условия указываются в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, их соблюдение контролируются банками;

- *обеспеченного кредитования* (кредит может быть обеспечен полностью, частично или не обеспечен вовсе). Этот принцип находит

практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Он предусматривает защиту имущественных интересов кредитора при нарушении заемщиком принятых на себя обязательств [5, с. 110].

В то же время нами предложен *принцип солидарного финансирования*, который предусматривает финансирование больших проектов несколькими банковскими организациями, что позволяет им распределять кредитный риск.

Важным принципом кредитования, по нашим исследованиям, является обеспечение рентабельности операций кредитного характера при приемлемом уровне рисков.

Применение на практике всех этих принципов в совокупности позволяет соблюдать не только макроэкономические интересы, но и интересы на микроуровне обоих субъектов кредитной сделки – банка и заемщика.

**Заключение.** Таким образом, изучив точки зрения различных ученых, нами предложено определение экономической категории «сельскохозяйственный кредит».

Нами установлено, что использование кредита может принести экономический эффект только в том случае, если соблюдены основные принципы кредитования, которые были выделены нами и дополнены.

Принципы кредита реализуются через его основные функции. В работе предоставлена классификация функций кредита и выделена перераспределительная функция как наиболее приоритетная в условиях экономического кризиса.

#### Список литературы

1. Бельская, А.В. Теоретические аспекты кредита / А.В. Бельская, А.В. Петракович // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сентября 2008 г.: в 3-х ч. / М-во сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Минск, 2009. – Ч. 3. – С. 12–14.
2. Грузинская, Е.В. Концепция применения функций кредита в системе кредитования / Е.В. Грузинская // Вес. Белорусской государственной сельскохозяйственной академии: научно-методический журнал. – 2010. – № 4. – С. 8–17.
3. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. 4-е изд., стереотипное. – М.: КноРус, 2008. – 259 с.
4. Совершенствование механизма долгосрочного кредитования сельскохозяйственных предприятий / И.А. Казакевич [и др.] // Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации. Серия:

Агроэкономика. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси; редкол.: В.Г. Гусак [и др.]. – Минск, 2011. – С. 36–48.

5. Тарасов, В.И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие для студентов экономических специальностей / В.И. Тарасов. – Минск: БГТУ, 2009. – 256 с.

6. Тартур, И.И. Финансовый рынок: курс лекций / И.И. Тартур. – Минск: БГЭУ, 2009. – 155 с.

7. Хаджаконов, А.А. Совершенствование кредитования сельского хозяйства Республики Таджикистан / А.А. Хаджанков // Изв. оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – № 4. – С. 119–123.

8. Язкова, Г.В. Кредитование сельскохозяйственных предприятий / Г.В. Язкова, В.М. Волков // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Горки, 11–12 сентября 2008 г.: в 3-х ч. / М-во сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – Минск, 2009. – Ч. 3. – С. 215–217.

#### **Информация об авторе**

Иванович Екатерина Александровна – аспирантка Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 212-07-43.

*Дата поступления статьи – 10 октября 2011 г.*

УДК 339.16:338.4

**СИСТЕМЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО  
ХОЗЯЙСТВА И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ:  
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

Н.В. КИРЕЕНКО, кандидат экономических наук, доцент, докторант  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

**SALE SYSTEMS OF AGRICULTURAL PRODUCTION  
AND PROCESSING BRANCHES:  
FOREIGN EXPERIENCE**

N.V. KIREENKO, Candidate of Economics, associate professor,  
doctoral candidate  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*Рассмотрены виды сбытовых систем в зарубежных странах. Выделены механизмы обеспечения процесса товародвижения продукции, реализуемые посредством организационного, нормативно-правового и научно-методического обеспечения процесса. Обоснованы тенденции развития кооперативных, оптовых, розничных, корпоративных систем распределения аграрной продукции. Определены преимущества формирования политики продвижения товаров на внешний и внутренний рынок на основе маркетинговых стратегий и логистических методов.*

*The kinds of sale systems in foreign countries are considered. Mechanisms of maintenance of sale production process which are sold by means of organizational, standard-legal and scientific-methodical maintenance of process are allocated. Tendencies of development of co-operative, wholesale, retail, corporate systems of distribution of agrarian products are proved. Advantages of formation of a policy promotion of the goods on external and home market on the basis of marketing strategy and logistical methods are defined.*

**Введение.** Эффективная реализация сельскохозяйственной и перерабатывающей продукции является важнейшим направлением повышения финансовой устойчивости товаропроизводителей. В странах с развитой системой рыночных отношений сбыт является неотъемлемой частью менеджмента и составляет основу маркетинговой стратегии в организациях сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей, что позволяет предотвратить диспропорции в производстве, рационально использовать ресурсы и избежать неэффективных издержек. Установлено,

что практически ни в одной стране мира не существует единой универсальной системы и программ сбытовых отношений между категориями товаропроизводителей. Исходя из этого целью данного исследования является обоснование основных особенностей, тенденций и перспектив развития современных систем распределения и продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе зарубежного опыта.

**Основная часть.** В странах с развитой рыночной экономикой сложившимся общегосударственным или межгосударственным рынком (например, Европейский союз) сформировалась единая рыночная система с межрегиональным разделением труда, мощной транспортно-распределительной системой. Производство концентрируется в оптимальных с производственной и экономической точки зрения зонах, продукция обрабатывается и перерабатывается на месте производства, а затем транспортируется в центры потребления [2, 4, 6]. Выполненные нами исследования позволили обосновать механизмы обеспечения процесса реализации аграрной продукции, осуществляемые посредством:

организационных мероприятий, включающих участие в формировании государственных и региональных ресурсов и конкурсном размещении их среди поставщиков и заготовителей, проведение закупочных интервенций и залоговых операций, заключение межрегиональных соглашений по поставкам, содействие в создании и обеспечении функционирования региональных торгово-закупочных организаций, товарных бирж, интегрированных объединений;

нормативно-правового обеспечения, предполагающего инициирование, участие в разработке, содействие в принятии и выполнении законов, положений, правил, уставов и других документов, регламентирующих производственно-сбытовую деятельность;

научно-методического подхода, основанного на обобщении опыта по вопросам реализации, постоянном повышении уровня квалификации кадров, внедрении прогрессивных форм продвижения продукции и организации исследования внешнего и внутреннего рынков.

Исследования показывают, что сбыт сельскохозяйственной продукции и вырабатываемых из нее продовольственных товаров в странах Европейского союза, США и Японии осуществляется через подсистемы, каждая из которых характеризуется значительным разнообразием организационно-технологических форм (рис. 1).

Особое развитие в системе вертикальной интеграции сельского хозяйства, перерабатывающих отраслей и торговой сферы в странах с



Рисунок 1 – Сбытовые системы аграрной продукции за рубежом

Примечание. Рисунок выполнен автором на основании собственных исследований.

развитой рыночной экономикой получили *кооперативные системы сбыта*. Эффективность таких форм распределения и продвижения продукции определяется политико-правовыми, ресурсными, экономическими, организационными, социальными и инновационными факторами.

*Контрактация* предусматривает заключение договора между фермерами и предприятиями-интеграторами (пищевые, комбикормовые, текстильные заводы, торговые организации) на производство и сбыт определенных видов продукции [6, с. 20]. Степень продажи товаров по контрактам в ЕС весьма высока. Так, выращенная сахарная свекла в Германии, Бельгии, Ирландии, Дании, Франции полностью реализуется таким методом, Италии – на 87 %. В Нидерландах, Бельгии, Великобритании и Ирландии по контрактам продается 90 % мяса птицы, Бельгии

и Нидерландах – более 90 % откормочного поголовья крупного рогатого скота и свыше половины поголовья мясных свиней, 70 % картофеля [2, с. 10].

Выполненные нами исследования позволили определить, что контрактация дает возможность организовать производство определенных продуктов по единому плану, с общими требованиями к их качеству и стандартам, проводить в раздробленных хозяйствах согласованные меры по совершенствованию технологии растениеводства и животноводства, внедрению новой техники, углублению специализации и кооперирования. При этом данная система реализации продукции способствует повышению эффективности сельхозпроизводства, стимулирует рост производительности труда и снижение издержек. Стремясь получить больше высококачественных продуктов, предприятия-интеграторы способствуют дальнейшей механизации производственных процессов в сельском хозяйстве, внедрению в практику достижений науки и техники, более совершенных форм организации труда, рационализации сбыта.

Важнейшим элементом системы продвижения продукции сельского хозяйства за рубежом является *кооперативный сбыт*. Анализ показывает, что в США, Японии и большинстве европейских государств сельскохозяйственные кооперативы объединяют значительную часть фермеров: от почти полного охвата (Нидерланды, Дания, Ирландия) до 80 % (Франция и Германия). При этом в США кооперативы поставляют на рынок 30 % всей товарной продукции (рис. 2), Японии – около 90 %, скандинавских странах – 80–85 % [4, с. 63].

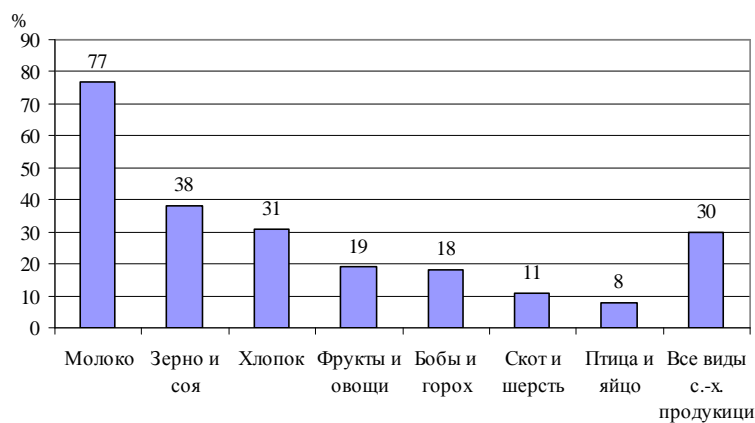


Рисунок 2 – Доля товарной продукции, реализуемой через кооперативы в США, %

Примечание. Рисунок выполнен автором на основании [4, с. 96].

Установлено, что сбытовая кооперативная деятельность основывается как на простейших горизонтальных связях между фермерами (кооператив – добровольное объединение его членов по поводу совместной продажи своей продукции), так и на более сложных элементах – вертикальной интеграции (переработка сельхозпродукции, оптовая торговля и т. п.). В большинстве стран современная сбытовая и сбыто-перерабатывающая кооперация фермеров имеет многоступенчатую отраслевую структуру, в рамках которой продукт проходит путь от фермы до оптовой или розничной торговли готовыми продовольственными товарами. В основу такой структуры положен принцип горизонтально-вертикальной кооперативной интеграции.

Фермеры одной деревни или района объединены в один или несколько местных первичных кооперативов по профилю деятельности, что позволяет им формировать региональное (провинциальное) кооперативное объединение и входить в общенациональный союз – высшее звено всей многоступенчатой кооперативной системы.

Для укрепления своих позиций в конкурентной борьбе с частными агропромышленными фирмами сбытовые кооперативы ведут целенаправленную деятельность по повышению качества и однородности сырья, производимого в хозяйствах их членов. При этом высокий удельный вес в реализации того или иного вида сельхозпродукции свидетельствует о том, что они контролируют значительную часть некоторых отраслей пищевой промышленности. Так, в Дании, Нидерландах, Франции кооперативный сектор обеспечивает 40–50 % объема перерабатывающей продукции [2, с. 96]. В ряде случаев кооперативы организуют переработку и сбыт специализированной продукции, реализуемой на внешний рынок, создавая для этих целей производственно-сбытовые системы.

Практика зарубежных стран показывает, что чем выше уровень развития производства и сложнее структура экономических связей, тем значительнее роль *оптово-посреднических методов и форм сбыта*. В настоящее время оптовая торговля за рубежом представлена в определенных формах.

Важную роль в сбыте сельскохозяйственного сырья играет *биржевая торговля*. В первую очередь это относится к США, Канаде, Германии, Бельгии и Австралии. Биржевая торговля сельскохозяйственным сырьем охватывает почти все виды животноводческой продукции и значительную часть растениеводства. Как свидетельствует статистика ЕС, роль биржи в оптовой торговле на продовольственном рынке возрастает, хотя значение сельскохозяйственных товаров в деятельности срочных бирж падает. Доля такой продукции в общем количестве сделок снизилась за последние

десятилетия с 80 до 40 %. Торговлей на срочных биржах занимается весьма ограниченный круг биржевых агентов и посредников – брокеров.

К примеру, в США функционирует 11 фьючерсных товарных бирж по торговле сельскохозяйственными товарами, из них на 4 биржах ведется торговля зерном [4, с. 188]. Их деятельность находится под строгим контролем государства, так как любой неточный сигнал может дать неправильную информацию всей экономике страны.

Роль *аукционов* в международной торговле некоторыми товарами велика. Например, в Бельгии функционирует 17 аукционов по сбыту плодоовощной продукции и около 25 филиалов, Нидерландах – 40. Через них реализуется 100 % тепличных овощей, 85 – овощей открытого грунта, 80 – фруктов и 50 % всех шампиньонов (табл. 1).

Для аукционной торговли чаем характерно приближение аукционов к местам производства этого товара. В Калькутте и Кочине продается около 70 % экспортируемого Индией чая, Коломбо Шри-Ланка – также 70 % вывозимого чая. Африканские страны (Кения, Танзания, Уганда и др.) подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби и Малави. Мировую известность приобрел чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из Японии, Австралии, КНР. Чай, произведенный в Индонезии, а также в Индии, Шри-Ланке, продается в Лондоне, Гамбурге, Антверпене. Важнейшими центрами торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака, Замбия); цветами – Амстердам, Аалсмер; овощами и фруктами – Антверпен и Амстердам; лошадьми – Довиль (Франция), Лондон, Успенское (под Москвой).

**Таблица 1 – Доля реализации плодоовощной продукции на аукционах в Европе, %**

Страна	Общая реализация плодов и овощей кооперативами и другими объединениями производителей	Реализация плодов и овощей на аукционах
Нидерланды	98	90
Бельгия	75	60
Швеция	60	50
Дания	80	25
Германия	45	10
Франция	40	10
Италия	40	2
Испания	10	2
Великобритания	20	0

Примечание. Таблица составлена автором на основании [4, с. 166].

*Оптовый продовольственный рынок* представляет собой совокупность организационно-экономических и нормативно-правовых условий, регламентирующих и обеспечивающих совершение операций по купле-продаже сельскохозяйственного сырья и продовольствия в специально отведенных местах [3, с. 81]. Во Франции на оптовых рынках сбывается 45 % овощей и фруктов, более 50 % яиц, 50 % поголовья крупного рогатого скота, 3/4 овец, 1/5 свиней. В Германии фермеры продают оптовикам около 1/2 зерна, свыше 60 % овощей, фруктов и скота, почти весь картофель и 50 % яиц. В США оптовые торговцы закупают у фермеров большую часть реализуемого скота, шерсти, табака, масличного сырья, хлопка, овощей и фруктов. В Японии удельный вес овощей и фруктов, реализуемых через оптовые рынки, составлял 76 %, рыбы и морепродуктов – 85, мяса – 75, цветов – 83 % [1]. В настоящее время оптовые рынки существуют в 34 странах (в основном Европы и Америки). Действует Всемирный союз оптовых рынков.

*Распределительный центр* – это складской комплекс, который получает товары от предприятий-производителей или от предприятий оптовой торговли (например, которые находятся в других регионах страны или за границей) и распределяет их более мелкими партиями заказчикам (предприятиям мелкооптовой или розничной торговли) через свою или их товаропроводящую сеть. Поэтому поставки розничным торговым организациям бакалейных товаров они осуществляют самостоятельно, а скоропортящейся продукции – через оптовые продовольственные рынки. К примеру, на рисунке 3 нами приведена схема Еврологистического распределительного центра.

Еврологистический распределительный центр базируется на трех взаимосвязанных в единой системе составляющих: средствах, функциях и управляющих воздействиях. Теоретическую базу такого центра

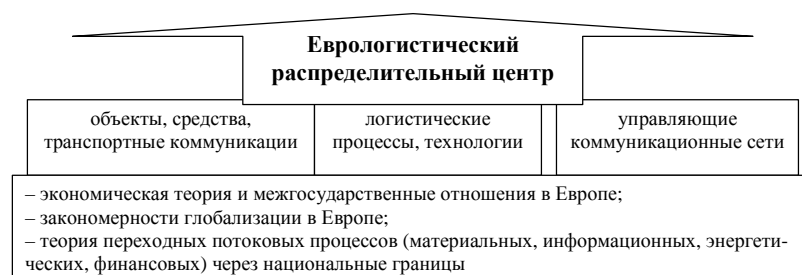


Рисунок 3 – Концепция Еврологистического распределительного центра

Примечание. Рисунок выполнен автором на основании [4, 8].

составляют экономическая теория и межгосударственные отношения в Европе, закономерности глобализации процессов, теория переходных потоковых процессов через национальные границы.

Основными целями *ярмарочных торгов* являются: заключение прямых договоров между продавцами и покупателями, достижение предварительных договоренностей о сотрудничестве, проведение рекламной кампании и доведение информации до потенциальных потребителей. В настоящее время широкое распространение получили оптовые ярмарки международного или общегосударственного масштаба. Организатором могут выступать органы государственной власти, крупные коммерческие структуры, специализированные фирмы-организаторы.

Исследования показывают, что многие американские фирмы более 20 % всех средств, выделенных на маркетинг, используют на подготовку и участие в ярмарочно-выставочных мероприятиях, европейские – 25 % [5]. Такое положение обусловлено тем, что многие компании видят в ярмарках и выставках важный инструмент маркетинга, позволяющий им успешно решать существующие проблемы, обусловленные, прежде всего, необходимостью обеспечения эффективной товарной и ценовой политики, стратегии распределения и продвижения.

В последние годы большими темпами стали развиваться *специализированные оптовые компании*. Это объясняется следующими основными причинами: во-первых, замещение импорта внутренним производством, опережающее увеличение доходов населения, монетизация экономики и отход от неденежных форм расчетов привели к резкому росту розничного товарооборота; во-вторых, многолетняя конкуренция в конце XX в. между множеством оптовых компаний завершилась. Практически по всем товарным позициям определились лидеры, которые за счет снижения торговой маржи и наращивания товарооборота стали теснить остальных конкурентов.

За рубежом *мелкооптовые магазины-склады* появились в 30-х годах XX в. и получили название «cash and carry», что означает «плати и неси» [5]. Практика последних лет показала, что такие формы торговли, например, в России, становятся все более популярными. Основная причина – переключение малообеспеченных людей по мере увеличения своих доходов с неорганизованных вещевых и продовольственных рынков на такие торговые предприятия.

Современный мелкооптовый магазин-склад имеет свою определенную структуру и выполняет различные функции. При этом многообразие его параметров, технологических и объемно-планировочных решений, конструкций оборудования и характеристик перерабатываемой

номенклатуры товаров относит склад к сложным образованиям. Одновременно он является лишь интегрированной составной частью системы более высокого уровня – логистической цепи, которая формирует основные, в том числе и технические требования к складскому хозяйству, устанавливает цели и критерии ее оптимального функционирования, диктует условия разработки схем складирования. Поэтому проблема хранения требует не только индивидуального технологического, но и определенного логистического подхода, основанного на увязке особенностей входящих и исходящих потоков, с учетом внутренних факторов, влияющих на складскую обработку груза.

В глобальной цепи поставок *розничная продажа* продуктов питания через универсамы/супермаркеты, составляющие наибольшую долю продаж, превышает 2 трлн долл. США ежегодно (табл. 2). Современные каналы сетевой торговли занимают значительную нишу на рынках Восточной Европы. Так, например, в Чехии 71 % оборота наиболее популярных категорий продуктов проходит через эти каналы. В России этот показатель значительно ниже, вместе с тем наблюдается тенденция роста: с 6 % в 2003 г. до 16 % в 2007 г. В различных странах лидируют разные форматы магазинов: в Хорватии – супермаркеты, в Венгрии и Чехии – гипермаркеты, в Польше – в равной степени оба этих формата. Россия, к сожалению, выделяется на общем фоне наиболее крупным в относительном и абсолютном формате размером рыночной торговли продовольствием, которой уже практически нет в других странах Восточной Европы.

Установлено, что большинство ведущих глобальных розничных продавцов – американские и европейские фирмы. Многонациональные

**Таблица 2 – Динамика структуры мировой розничной реализации продовольствия, %**

Тип розничной торговли	Год					
	1999	2001	2003	2005	2007	2009
Супер- и гипермаркеты	50,2	51,3	51,5	52,2	52,7	53,0
Независимые продовольственные магазины	19,0	17,7	17,3	16,4	16,0	16,0
Круглосуточные магазины	5,9	6,3	6,5	6,7	7,0	7,1
Стандартные круглосуточные магазины	4,7	5,0	5,1	5,2	5,4	5,4
Магазины при автозаправочных станциях	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7
Дискаунтеры	5,9	6,1	6,5	6,9	7,2	7,3
Другие	13,1	12,3	11,7	11,1	10,1	9,5
Всего	100	100	100	100	100	100

Примечание. Источник: [2, 9].

компании расширяют свои рынки сбыта в развивающихся странах, а небольшие розничные фирмы снижают свою долю в реализации продовольствия. Наиболее крупные (15 глобальных компаний) обеспечивают свыше 30 % мировых продаж супермаркетов. Это обусловлено тем, что, обладая современными технологиями и экономически эффективными системами и размерами, эти продавцы получают значительные преимущества по эксплуатационным расходам перед небольшими местными торговыми организациями.

Под влиянием инноваций и конкуренции частных розничных марок производители продовольствия работают на определенных производственных линиях, получая исходные преимущества. В новых условиях хозяйствования выделяется концепция «category management», рассматривающая процесс дистрибьютор/поставщик продовольственных товаров как стратегическую деловую единицу, обеспечивающую новые производственные результаты в поставке потребительских ценностей. При этом внимание к category management и точкам роста доминирует по отношению к стратегиям разнообразия прошлого продуктового портфеля. Эта стратегия позволяет фирмам становиться лидерами в определенных производственных линиях и лучше удовлетворять потребительский спрос на различных рынках.

Исследования показывают, что в настоящее время устойчивая концентрация может успешно существовать в определенных производственных линиях и региональных рынках. Она особенно эффективна для продуктов (суп, готовые завтраки из хлебных злаков и продукты детского питания), где распространены марки изготовителя (табл. 3).

В зарубежной практике широко применяются *маркетинговые системы* реализации сельскохозяйственного сырья и продовольствия (вертикальные, горизонтальные и многоканальные). Результаты проведенного исследования показывают, что первый вид предполагает полное сотрудничество всех членов канала распределения и включает производителя, одного или нескольких оптовых, а также розничных посредников. Горизонтальная форма ориентирована на сотрудничество независимых компаний сходного статуса (по объемам товарооборота, финансовому положению в одной отрасли, одного уровня безопасности и т. д.). Объединяя свои усилия на постоянной или временной основе, участники системы могут осуществлять совместные закупки товаров, кооперацию по ассортименту (перекрестные поставки), месту нахождения, защите от риска (оплата услуг по охране), по рекламе и др. Многоканальные системы предполагают использование всех возможных вариантов каналов сбыта производителем с целью расширения и интенсификации распределения сельскохозяйственной продукции.

**Таблица 3 – Направления устойчивой концентрации продовольствия (Four-firm concentration – CR4<sup>1</sup>) по регионам и продуктовым категориям (процент общих продаж продукта лучших четырех фирм)**

Регион	Продуктовая категория					
	Супы	Завтраки из злаков	Детское питание	Корма для животных	Кондитерские изделия	Сыры
Африка и Средний Восток	88,1	60,8	67,5	60,3	36,4	30,9
Азиатско-Тихоокеанский	56,1	73,9	38,7	49,9	26,0	50,9
Океания	88,5	89,0	93,0	75,1	79,1	56,6
Восточная Европа	65,8	41,8	46,2	79,4	33,4	21,2
Латинская Америка	87,5	90,6	75,9	63,4	42,2	17,7
Северная Америка	73,3	78,3	89,8	62,7	51,2	41,6
Западная Америка	64,0	61,7	65,6	67,9	38,4	14,4
Мир	74,8	70,9	68,1	65,5	43,8	33,3

Примечание. Источник [9].

<sup>1</sup> CR4 – сумма коммерческих долей продвижения четырех поставщиков на каждом рынке.

При этом применяются прямые поставки (каналы нулевого уровня), создаются собственные сети продаж (региональные, международные), привлекаются все виды посредников (оптовые, розничные, агенты, дилеры, дистрибьютеры).

Актуальность *логистики* усиливается возможностью повысить эффективность функционирования товаропроводящих и товаросопровождающих сетей. По оценкам специалистов, современное логистическое управление потоковыми процессами позволяет экономить до 15–20 % совокупных издержек по производству и доведению товаров до потребителей. Если провести международное сопоставление расходов на бытовую логистику, учитывающее особенности сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей, то нами будут обнаружены существенные различия по отдельным элементам затрат (табл. 4).

Таким образом, развитие современных систем сбыта за рубежом основывается:

на адаптации агропромышленного комплекса к изменяющимся рыночным условиям, новым технологиям, государственному регулированию и другим факторам;

**Таблица 4 – Затраты на сбытовую логистику в некоторых странах, %**

Страны	Расходы на содержание запасов и учет заказов	Складирование	Транспорт
Франция	31	24	45
Бенилюкс	47	22	31
Германия	30	33	37
Италия	28	34	38
Великобритания	24	28	48
Страны Средней Европы	32	28	40
США	35	20	45
Канада	30	25	45

Примечание. Источник [8, с. 40].

развитии вертикальной интеграции и тенденций к слиянию однородных компаний, совмещению различных уровней и функций маркетинга в пределах одной фирмы;

изменении структуры потока сельскохозяйственного сырья и продовольствия по каналам реализации;

расширении прямых торговых связей фермеров с крупными оптовиками, контролирующими количество и качество продовольственных товаров.

**Заключение.** Выполненные нами исследования показывают:

1. В развитых странах системы распределения и продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия опираются на хорошо отлаженные формы вертикальной интеграции. При этом развитие оптово-посреднических систем осуществляется на основе сращивания оптовой и розничной торговли в рамках единых форм или интегрированных объединений, а также расширения и модификации биржевых операций сельскохозяйственными товарами (хеджирование и спекулятивные сделки и др.). Основными стратегическими направлениями в розничной сфере являются концентрация, распространение самообслуживания, создание собственной подсобной промышленно-производственной базы, холодно-морозильного, складского и транспортного хозяйства.

2. Формирование современной системы сбыта аграрной продукции в Республике Беларусь на основе зарубежного опыта предполагает налаживание продуктивных взаимоотношений всех хозяйствующих субъектов в процессе выстраивания рациональных каналов распределения. Перспективными направлениями их развития в республике, по результатам нашего исследования, должны быть:

повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе инновационного развития отрасли, комплексной модернизации технико-технологической базы АПК;

обеспечение адекватности продовольственных поставок удовлетворению потребностей населения, гарантию экологической безопасности продуктов;

функционирование сбытовой инфраструктуры, обеспечивающей создание условий для широкого развития всех форм аграрного предпринимательства и бизнеса при выходе на целевые рынки;

расширение договорных форм реализации сельскохозяйственной продукции, развитие сбытовой агропромышленной интеграции, активное использование оптовых рынков, аукционов и бирж;

модернизация организационно-технической основы системы распределения и продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешний и внутренний рынки.

3. Создание эффективной товаропроводящей рыночной инфраструктуры по опыту развитых стран во многом зависит как от творческой инициативы самих участников рынка, так и от деятельности государственных органов управления, экономической политики по развитию продовольственного рынка. Приоритетными направлениями развития сбытовой инфраструктуры в национальном АПК, с нашей точки зрения, должны стать:

поддержка и строительство новых хранилищ, позволяющих обеспечить продолжительное и качественное хранение произведенной сельскохозяйственной продукции;

участие организаций АПК в торговых и закупочных интервенциях на рынке сельскохозяйственной продукции, проводимых уполномоченными организациями, в тендерах на закупки продовольствия для государственных нужд;

дальнейшее развитие биржевой торговли, широкое применение форвардных и фьючерсных контрактов;

широкое использование в хозяйственной практике механизма двойных складских свидетельств, позволяющих сгладить сезонные колебания цен на сельскохозяйственную продукцию;

развитие системы оптовых продовольственных рынков, создание условия для непосредственного контакта товаропроизводителей и потребителей продукции;

дальнейшая информатизация аграрного рынка, обеспечение предприятий актуальной информацией о состоянии продовольственного рынка республики и за рубежом;

развитие экспортного потенциала республики и оптимальный выход продукции АПК на внешний рынок.

### Список литературы

1. Воробьев, С. Развитие оптовых продовольственных рынков в странах с переходной экономикой / С. Воробьев // Агроэкономика. – 2005. – № 11. – С. 56–58.
2. Гусаков, В.Г. Совершенствование системы сбыта в агропродовольственной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.
3. Мазовка, А.Н. Сущность и классификация оптовых продовольственных рынков / А.Н. Мазовка // Механизм функционирования национальной экономики и проблемы экономического роста: Итоги НИР БГЭУ 2000 г.: материалы науч.-практ. конф., Минск, 5–6 февраля 2001 г. – Минск, 2001. – Ч. 1. – С. 81–85.
4. Назаренко, В.И. Рынок продовольствия на Западе: монография / В.И. Назаренко. – Москва: Ин-т Европы РАН: Русский сувенир, 2008. – 296 с.
5. Нуралиев, С. Оптовая торговля продовольствием: проблемы и задачи / С. Нуралиев, Д. Нуралиева // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 8. – С. 50–52.
6. Организация системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2001. – 175 с.
7. Папцов, А. Контрактация и сбытовая кооперация в системе интеграционных отношений в аграрном секторе стран Европейского Союза / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2008. – № 9. – С. 63–67.
8. Храмаженко, Н.В. Зарубежный опыт использования логистики в сфере обращения / Н.В. Храмаженко // Потребительская кооперация. – 2007. – № 3 (18). – С. 40–45.
9. Фетюхина, О.Н. Динамика структур подсистем оптовой и розничной торговли глобальной цепи продовольствия / О.Н. Фетюхина // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 4 (60). – С. 67–74.

#### Информация об авторе

Киреенко Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) (8017) 212-04-12, e-mail: uramart@mail.by.

*Дата поступления статьи – 19 октября 2011 г.*

УДК 631.1.017

**ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО  
РАЗМЕРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ СПК «МАСЛАКИ»**

А.В. КОЛМЫКОВ, кандидат экономических наук, доцент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**FORMING OF OPTIMAL SIZE OF AGRICULTURAL  
ORGANIZATION OF APC «MASLAKI»**

A.V. KALMYKOV, Candidate of Economics, associate professor  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье приведена апробация организационно-экономического инструментария формирования оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций на типичном хозяйстве, в котором определены оптимальный размер землепользования предприятия с учетом организационно-производственной структуры, количество и размеры производственных подразделений, их хозяйственных центров, оптимизированы структура и объемы основных отраслей производства. Полученные результаты проанализированы, и установлено значительное повышение эффективности сельскохозяйственного производства исследуемого хозяйства.*

*In the article the approbation of organizational-economic tool of forming of optimal sizes of agricultural organizations is brought on a typical economy, in which certain optimal size of land-tenure of enterprise taking into account the organizational-productive structure, amounts and sizes of productive subdivisions, their economic centers, a structure and volumes of basic industries of production are optimized. The got results are analyzed and the considerable increase of efficiency of agricultural production of the investigated economy is defined.*

**Введение.** В условиях экспортоориентированного развития агропромышленного комплекса республики существенное значение в повышении эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций имеет формирование их оптимальных размеров. Сущность этого формирования заключается в нахождении такого соотношения размеров их производства и территории, при котором ежегодные затраты на производство планируемых видов и объемов продукции будут минимальными.

Выполненные нами исследования показывают, что под оптимальным размером сельскохозяйственной организации следует понимать

такой размер землепользования, который позволяет, при прочих равных условиях, получить максимум сельскохозяйственной продукции с единицы площади при затратах труда и материальных средств, обеспечивающих высокорентабельное производство, рациональное использование и охрану земель.

В связи с этим формирование оптимального размера сельскохозяйственного предприятия заключается в экономически обоснованном построении целостной системы рациональной организации сельскохозяйственного производства путем оптимизации его составляющих (производственных единиц, ресурсов и отраслей производства). Производственные ресурсы включают землю, рабочую силу и основные средства производства. В качестве производственных единиц хозяйства рассматриваются производственные подразделения с их хозяйственными центрами. Основными отраслями производства выступают растениеводство и животноводство.

Исходя из этого экономический механизм формирования оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций (ЭМФОР) представляет собой систему основополагающих организационных и экономических концептуальных положений, совокупность взаимосвязанных рычагов и факторов, предопределяющих оптимальные размеры хозяйства с учетом природных, территориальных, социально-экономических и других условий, а также специфики производства. Алгоритм функционирования механизма включает следующие этапы:

1. Определение оптимального размера землепользования хозяйства.
2. Обоснование количества и оптимальных размеров производственных подразделений.
3. Установление оптимальных размеров хозяйственных центров по числу жителей.
4. Расчет оптимальной потребности в трудовых и материальных ресурсах предприятия.
5. Оптимизация структуры и объемов отраслей производства сельскохозяйственной организации.
6. Оценка экономической эффективности формирования оптимального размера сельскохозяйственной организации.

Целью данной работы является апробация организационно-экономического инструментария формирования оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций на типичном хозяйстве.

В процессе исследования применялись абстрактно-логический, экономико-статистический, экономико-математический, расчетно-конструктивный и другие методы.

Информационной базой послужили труды отечественных и зарубежных ученых, разработки научно-исследовательских и учебных учреждений, данные первичного учета сельскохозяйственных организаций, личные обследования, наблюдения и расчеты автора.

**Основная часть.** Практическая реализация организационно-экономического инструментария формирования оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций выполнена нами на примере типичного хозяйства СПК «Маслаки» Горецкого района Могилевской области. Данное хозяйство молочно-мясного направления с развитым производством зерновых культур имеет территориальную организационно-производственную структуру, включающую четыре производственных подразделения (участка). Центральной усадьбой сельскохозяйственной организации является с. Маслаки, хозцентрами подразделений – с. Михайловичи, с. Клины, с. Аниковичи. Общая площадь землепользования хозяйства составляет 7519 га, в том числе сельскохозяйственные угодья занимают 6724 га, из них пашни – 5356 га. Размеры производственных подразделений по площади пашни – 1526, 1343, 727 и 1760 га соответственно. Численность работников хозяйства насчитывает 277 человек. Фондооснащенность – 795 млн руб., энергообеспеченность – 208 л.с.

Формирование оптимального размера СПК «Маслаки» выполнено с использованием алгоритма функционирования модели экономического механизма, исходя из которого на первом этапе определен оптимальный размер землепользования организации с применением разработанной нами модели (1) для хозяйств с территориальной организационно-производственной структурой, с учетом количества производственных подразделений, конфигурации землепользования, места размещения хозяйственного центра, степени кривизны дорог и сельскохозяйственной освоенности территории.

$$P_{c.y.} = \sqrt[3]{\frac{400K_o(b_A + b_Y)^2(n-1)^3}{n^2 K_k^2 (a+h+j+m)^2 (d_1 K_x \sqrt{n} + d_2 K_n)^2}} + \sqrt[3]{\frac{400K_o(b_A + b_Y)^2}{n^2 K_k^2 K_{mn}^2 (a+h+j+m)^2}}, \quad (1)$$

где  $a = mc$ ; (2)  $h = \frac{fn'c'}{Egb}$ ; (3)  $j = \frac{Q_m n'' c''}{WK_c}$ ; (4)  $m = \frac{fn'c'''}{V}$ ; (5)

$K_o, K_c$  – коэффициенты сельскохозяйственной освоенности территории и сменности работы машинно-тракторного агрегата соответственно;

$b_A, b_Y$  – эмпирические коэффициенты уравнений зависимостей амортизации основных средств производства и затрат, связанных с

организацией управления производством от общей площади хозяйства соответственно;

$n, n', n''$  – количество производственных подразделений в хозяйстве, переездов работников в один день и агрегатов в смену соответственно;

$m, f, Q_m, W$  – грузоемкость 1 га сельскохозяйственных земель, т; затраты на обслуживание 1 га сельскохозяйственных земель, чел.-дней; объем механизированных работ, выполняемых на 1 га сельскохозяйственных земель, усл. эт. га; средняя выработка одного агрегата в смену, усл. эт. га соответственно;

$c, c', c'', c'''$  – тариф перевозки грузов, руб/ткм; стоимость пробега 1 км транспортного средства, руб.; стоимость перегона техники на 1 км, руб.; стоимость 1 чел.-ч, затраченного на переезды и переходы работника для обслуживания сельскохозяйственных земель, руб. соответственно;

$E, V$  – вместимость транспортного средства, чел.; средняя скорость движения транспортного средства, км/ч соответственно;

$g, b$  – коэффициенты использования вместимости транспортного средства и использования пробега транспортного средства соответственно;

$d_1, d_2$  – доля удельных внутрихозяйственных транспортных затрат при обслуживании сельскохозяйственных земель с центральной усадьбы (0,25) и с хозяйственных центров (0,75) соответственно.

В расчетах использованы данные статистической отчетности сельскохозяйственной организации, типовые технологические карты, нормативные и справочные материалы [3, 5, 6, 7, 8].

В результате установлено:  $b_A=196\,074, b_Y=18\,317, K_o=0,89; m=29,8$  т/га;  $c=0,54$  тыс. руб/ткм;  $f=3,2$  чел.-дней/га;  $n=4; n'=2; n''=2; c'=0,8$  тыс. руб.;  $E=20$  чел.;  $\gamma=1; b=0,5; Q_m=9,09$  усл. эт. га/га;  $c''=0,67$  тыс. руб.;  $W=8,03$  усл. эт. га;  $K_c=1,5; c'''=1,06$  тыс. руб.;  $V=30$  км/ч;  $K_x=0,534; K_n=0,494; K_{ц.н.}=0,489; K_k=1,2$ .

Установлено, что оптимальный размер СПК «Маслаки» по площади сельскохозяйственных угодий с четырьмя производственными подразделениями составит 7398 га, что на 674 га больше фактического размера землепользования.

На втором этапе обоснованы количество и оптимальные размеры производственных подразделений. Для этого проанализированы фактические размеры сложившихся производственных подразделений (табл. 1), состояние и размещение на территории хозяйства основных производственных фондов (здания и сооружения) и наличие проживаемого населения в трудоспособном возрасте.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что фактические размеры производственных подразделений значительно меньше

Таблица 1 – Фактический размер СПК «Маслак» и его производственных подразделений, га

Показатели	Размер хозяйства, га	Размер производственных подразделений, га		
		«Маслак»	«Михайлович»	«Клин»
Конфигурация землепользования	Прямоугольник с соотношением сторон 1:2	Квадрат	Прямоугольник с соотношением сторон 1:2	Прямоугольник с соотношением сторон 1:2
Место размещения хозяйственного центра (центральной усадьбы)	Середина полудиagonalи	Центр массива	Середина полудиagonalи	Центр массива
Коэффициент конфигурации землепользования и места размещения хозяйственного центра (центральной усадьбы)	0,534	0,383	0,534	0,534
Сельскохозяйственные угодья	6724	1916	1773	827
Пашня	5356	1526	1412	659
				2208
				1759

Примечание. Рассчитано автором.

рекомендуемых оптимальных, основные производственные фонды хозяйства и большая часть трудоспособного населения сосредоточены в трех основных хозяйственных центрах: с. Маслаки, с. Михайловичи, с. Аниковичи. Хозяйственный центр, расположенный в с. Клин, перспективной ценности не представляет, так как при нем отсутствуют капитальные производственные постройки и проживает 6 человек в трудоспособном возрасте. Следовательно, в СПК «Маслаки» целесообразно сохранить на перспективу три производственных подразделения с хозяйственными центрами: с. Маслаки, с. Михайловичи, с. Аниковичи.

Далее, исходя из наличия основных хозяйственных центров, расположения массивов сельскохозяйственных угодий и их транспортной доступности, произведено закрепление за ними земель.

Скорректировав оптимальный размер СПК «Маслаки» по перспективному количеству производственных подразделений, получили 7040 га сельскохозяйственных земель, что на 316 га больше фактической площади. Оптимальный размер землепользования СПК «Маслаки» может быть достигнут путем трансформации в сельскохозяйственные угодья закустаренных земель (327 га), имеющих в хозяйстве.

Установление оптимальных размеров производственных подразделений выполнено по разработанным нами моделям (6, 7) для подразделений, базирующихся на хозяйственных центрах, и центральной усадьбы с учетом территориальных условий хозяйства.

$$P_{n,подр.} = \sqrt[3]{\frac{400K_{p.m.}(b_A + b_Y)^2}{n^2 K_K^2 (a + h + j + m)^2 (d_1 K_{хоз} \sqrt{n} + d_2 K_{подр.})^2}}, \quad (6)$$

где  $a, h, j, m$  – здесь и далее те же, что и в формулах (2,3, 4, 5);

$P_{n,подр.}$  – оптимальный размер подразделения по площади пашни;  
 $K_{p.m.}, K_K, K_c$  – коэффициенты распаханности территории подразделения, кривизны дорог, сменности работы машинно-тракторного агрегата соответственно;

$b_A, b_Y$  – эмпирические коэффициенты уравнений зависимостей амортизации основных средств производства (196 074) и затрат, связанных с организацией управления производством, от общей площади подразделения (18 317) соответственно;

$n, n', n''; m, f, Q_M, W; c, c', c'', c'''; E, V; g, b; d_1, d_2$  – здесь и далее те же, что и в формуле (1);

$K_{хоз}, K_{подр.}$  – коэффициенты, учитывающие конфигурацию землепользования хозяйства и место расположения на нем центральной усадьбы

и конфигурацию землепользования производственного подразделения и место расположения на нем хозяйственного центра соответственно;

$$P_{н.ц.подр} = \sqrt[3]{\frac{400K_{п.м.}(b_A + b_V)^2}{n^2 K_{подр}^2 K_k^2 (a + h + j + m)^2}}, \quad (7)$$

где  $P_{н.ц.подр}$ ,  $K_{п.м.}$ ,  $K_k$ ,  $K_c$ ,  $K_{подр}$ ,  $b_A$ ,  $b_V$  – здесь и далее те же, что в формуле (6);

В результате установлено:  $n = 3$ ;  $K_{п.м.} = 0,71$ ;  $m = 37,3$  т/га;  $c = 0,54$  тыс. руб/ткм;  $f = 4,0$  чел.-дней/га;  $n' = 2$ ;  $n'' = 2$ ;  $c' = 0,8$  тыс. руб.;  $E = 20$  чел.;  $\gamma = 1$ ;  $b = 0,5$ ;  $Q_m = 11,363$  усл. эт. га/га;  $c'' = 0,67$  тыс. руб.;  $W = 8,03$  усл. эт. га;  $K_c = 1,5$ ;  $c''' = 1,06$  тыс. руб.;  $V = 30$  км/ч;  $K_k = 1,2$ .

С использованием моделей (6, 7), а также установленных численных значений входящих в них показателей нами определены оптимальные размеры производственных подразделений СПК «Маслаки» (табл. 2).

На третьем этапе с использованием моделей (8, 9) определены оптимальные размеры хозяйственных центров Михайловичи, Аниковичи и центральной усадьбы Маслаки по числу жителей.

$$N_{х.ц.} = \frac{1}{p} \sqrt[3]{\frac{400 K_{п.м.}(b_A + b_V)^2}{n^2 K_k^2 (a + h + j + m)^2 (d_1 K_{хоз} \sqrt{n} + d_2 K_{подр})^2} K_{об} K_c K_{нс}}, \quad (8)$$

где  $N_{х.ц.}$  – размер хозяйственного центра по числу жителей, чел.;

$p$  – площадь пашни, приходящаяся на одного работника сельскохозяйственного предприятия, га/чел.;

$K_{об}$  – коэффициент, учитывающий работников сферы обслуживания ( $K_{об} = 1,25$ );

$K_c$  – коэффициент семейности ( $K_c = 3$ );

$K_{нс}$  – коэффициент, учитывающий несельскохозяйственное население, проживающее в хозцентре.

$$N_{ц.у.} = \frac{1}{p} \sqrt[3]{\frac{400 K_{п.м.}(b_A + b_V)^2}{n^2 K_{подр}^2 K_k^2 (a + h + j + m)^2} K_{сл} K_{об} K_c K_{нс}}, \quad (9)$$

где  $N_{ц.у.}$  – размер центральной усадьбы по числу жителей, чел.;

$K_{сл}$  – коэффициент, учитывающий служащих хозяйства ( $K_{сл} = 1,2$ ).

Составляющие и коэффициенты данных моделей соответственно равняются:  $n = 3$ ;  $K_{п.м.} = 0,71$ ;  $m = 37,3$  т/га;  $c = 0,54$  тыс. руб/ткм;  $f = 4,0$  чел.-дней/га;  $n' = 2$ ;  $n'' = 2$ ;  $c' = 0,8$  тыс. руб.;  $E = 20$  чел.;  $g = 1$ ;  $b = 0,5$ ;  $Q_m = 11,363$  усл. эт. га/га;  $c'' = 0,67$  тыс. руб.;  $W = 8,03$  усл. эт. га;  $K_c = 1,5$ ;

Таблица 2 – Оптимальный размер СПК «Маслак» и его производственных подразделений, га

Показатели	Размер хозяйства, га	Размер производственных подразделений, га	
		«Маслак»	«Михайловичи»
Конфигурация землепользования	Прямоугольник с соотношением сторон 1:2	Квадрат	Прямоугольник с соотношением сторон 1:2
Место размещения хозяйственного центра (центральной усадьбы)	Середина полудиagonали	Середина полудиagonали	Середина полудиagonали
Коэффициент конфигурации землепользования места размещения хозяйства (центральной усадьбы)	0,534	0,489	0,534
Сельскохозяйственные уголья	7040	2540	2140
Пашня	5630	2030	1710
			Центр массива
			0,419
			2360
			1890

Примечание. Рассчитано автором.

$c''' = 1,06$  тыс. руб.;  $V = 30$  км/ч;  $K_k = 1,2$ ;  $p = 20,1$  га;  $K_{об} = 1,25$ ;  $K_{зр} = 3$ ;  $K_{кв} = 1,2$ ;  $K_{сл} = 1,2$ .

В результате установлено, что оптимальный размер центральной усадьбы Маслаки составляет 610 человек, а хозяйственных центров Михайловичи и Аниковичи – 430 и 470 жителей соответственно. Полученные оптимальные размеры хозяйственных центров и центральной усадьбы следует скорректировать исходя из местных условий СПК «Маслаки» и установленных размеров отраслей производства.

На четвертом этапе нами рассчитана потребность в трудовых и материальных ресурсах организации исходя из установленных оптимальных размеров землепользования хозяйства, его производственных подразделений и нормативов организационно-технологических, трудовых и материальных затрат (табл. 3).

Полученные результаты вычислений потребности в трудовых и материальных ресурсах необходимо скорректировать исходя из местных условий СПК «Маслаки» и установленных размеров отраслей производства.

На пятом этапе алгоритма функционирования модели экономического механизма нами произведена оптимизация структуры и размеров основных производственных отраслей СПК «Маслаки» для оптимального размера землепользования и производственных подразделений во взаимосвязи с наличием материальных и трудовых ресурсов, используя блочную экономико-математическую модель (10).

$$F = \sum_{j \in J_0} \sum_{s \in S_0} \sum_{i \in I_4} p_{ij} d_{ijs} x_{js} - \sum_{s \in S_0} \hat{x}_s - \sum_{s \in S_0} \sum_{i \in I_6} c'_{is} x'_{is} \rightarrow \max, \quad (10)$$

где  $x_{js}$  – расчетный размер отрасли, производственного подразделения  $s$ ;  
 $\hat{x}_s$  – производственные затраты производственного подразделения  $s$ ;  
 $x'_{is}$  – кредит, выделенный на приобретение основных производственных фондов вида  $i$  в подразделении  $s$ ;

$p_{ij}$  – стоимость единицы товарной продукции вида отрасли, тыс. руб.  
 $d_{ijs}$  – выход товарной продукции  $i$  с единицы отрасли  $j$ , производственного подразделения  $s$ ;  
 $c'_{is}$  – сумма денежных средств для возмещения единицы кредита, выделенного на приобретение основных производственных фондов вида  $i$ , в производственном подразделении  $s$ ;

Полученные результаты решения данной задачи показывают, что для оптимизации размеров отраслей производства необходимо задействовать всю площадь сельскохозяйственных угодий организации. При выходе хозяйства на запланированные показатели урожайности сельскохозяйственных

культур, продуктивности коров, привесам крупного рогатого скота и свиней, для выполнения плана государственного заказа на продукцию растениеводства и животноводства, а также для получения максимального объема прибыли необходимо существенно изменить структуру посевных площадей (табл. 4).

Проектная структура посевных площадей позволит хозяйству выполнить государственное задание по всем видам товарной продукции и значительно увеличить объем реализации молока, крупного рогатого скота, свиней (табл. 5). При этом поголовье общественного скота будет обеспечено всеми видами кормов и создан резервный запас в размере 15 % от годовой потребности.

В период освоения проекта в хозяйстве поголовье скота необходимо также существенно изменить. Так, поголовье коров и крупного рогатого скота на откорме рекомендуется увеличить соответственно до 2000 и 3330 гол. Количество свиноматок и свиней на выращивании и откорме также возрастет (табл. 6).

Оптимизация размеров отраслей производства СПК «Маслаки» позволяет уточнить потребность в материальных и трудовых ресурсах (табл. 7), а также оптимальные размеры хозяйственных центров и центральной усадьбы с учетом местных условий.

Так, потребность в основных фондах производства составит 106 % фактического наличия, в трудовых ресурсах увеличится на 1 %. Скорректированный оптимальный размер центральной усадьбы Маслаки составит 630 чел., что на 7 % меньше фактической численности жителей, а хозяйственных центров Михайловичи и Аниковичи – 230, 455 жителей соответственно.

В целом по хозяйству объем товарной продукции возрастет более чем в 2,5 раза, прибыли от реализации будет получено 4244 млн руб., рентабельность составит 38,2 %. Формирование оптимального размера СПК «Маслаки» позволит значительно повысить эффективность хозяйственной деятельности (табл. 8).

Таким образом, формирование оптимального размера сельскохозяйственной организации СПК «Маслаки» позволит существенно повысить эффективность производства и уровень обслуживания населения хозяйства.

**Заключение.** Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что большое значение в процессе повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций имеет формирование их оптимальных размеров. Для этого нами разработан организационно-экономический инструментарий, который включает экономический механизм формирования оптимального размера

**Таблица 3 – Оптимальная потребность СПК «Маслаки» в трудовых и материальных ресурсах сельскохозяйственного назначения, млн руб.**

Показатели	Потребность в основных фондах производственных подразделений, млн руб.				По хозяйству		Проект в % к факту
	«Маслаки»		«Аниковичи»		Факт	Проект	
	«Маслаки»	«Михайловичи»	«Михайловичи»	«Аниковичи»			
Потребность в трудовых ресурсах, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	112	95	104		266	311	117
Потребность в основных фондах, млн руб.	18 743	15 791	17 414		48 816	51 948	106

Примечание. Рассчитано автором.

**Таблица 4 – Оптимальная структура посевных площадей СПК «Маслаки»**

Сельскохозяйственные культуры	Площадь с.-х. культур по производственным подразделениям, га						По хозяйству, га						Проект в % к факту
	«Маслаки»		«Михайловичи»		«Аниковичи»		Факт	%	Проект	%			
	«Маслаки»	«Михайловичи»	«Михайловичи»	«Аниковичи»	«Михайловичи»	«Аниковичи»							
Зерновые	1218	712	1096		2390	44,7	3026	53,7				127	
В том числе:													
озимые зерновые	468	257	393		1000	18,7	1118	19,8				112	
яровые зерновые	567	348	555		1350	25,3	1470	26,1				109	
зернобобовые	183	107	148		40	0,7	438	7,8				1095	
Лен-долгунец	110	—	—		115	2,1	110	2,0				96	
Рапс	61	613	—		250	4,7	674	12,0				270	
Картофель	20	—	—		—	—	20	0,4				—	
Кормовые культуры	621	385	794		2590	48,5	1800	31,9				69,5	
Итого	2030	1710	1890		5345	100	5630	100				105	
Озимая рожь на зеленый корм	102	—	95		—	—	197	3,5				—	
Поживные	140	77	118		—	—	335	6,0				—	

Примечание. Рассчитано автором.

**Таблица 5 – Реализация продукции в СПК «Маслаки», ц**

Продукция	Реализация продукции по производственным подразделениям, ц				По хозяйству, ц		Проект в % к факту
	«Маслаки»		«Аниковичи»		Факт	Проект	
	«Маслаки»	«Михайловичи»	«Аниковичи»	«Аниковичи»			
Молоко	40 627	8 994	55 420	—	48 240	105 041	218
КРС (жив. масса)	1 920	1 790	2 690	—	3 150	6 400	203
Свиньи (жив. масса)	2 700	—	—	—	100	2 700	2 700
Зерно	12 070	22 928	21 111	—	43 400	56 109	129
Льготреста	5 027	—	—	—	3 220	5 027	156
Льносемена	330	—	—	—	300	330	110
Семена рапса	1 525	15 325	—	—	1 720	16 850	980

Примечание. Рассчитано автором.

**Таблица 6 – Наличие поголовья сельскохозяйственных животных в СПК «Маслаки», гол.**

Виды с.-х. животных	Поголовье с.-х. животных по производственным подразделениям, гол.				По хозяйству, гол.		Проект в % к факту
	«Маслаки»		«Аниковичи»		Факт	Проект	
	«Маслаки»	«Михайловичи»	«Аниковичи»	«Аниковичи»			
Коровы	800	200	1000	—	1287	2000	155
КРС на откорме	1000	930	1400	—	2248	3330	148
Свиноматки	175	—	—	—	69	175	254
Свиньи на выращивании и откорме	2825	—	—	—	542	2825	521
Лошади	—	—	19	—	19	19	100

Примечание. Рассчитано автором.

Таблица 7 – Финансовые показатели хозяйственной деятельности СПК «Масляки», млн руб.

Показатели	Внутрихозяйственные подразделения, млн руб.		По хозяйству, млн руб.		Проект в % к факту
	«Масляки»	«Михайловичи»	«Аниковичи»	Факт	
Прямые материально-денежные затраты	4 155	2 451	4 114	5 742	10 720
Размер основных фондов	21 870	10 390	19 688	48 816	51 948
Затраты труда	246 514	108 967	214 133	565 000	569 614
Количество работников, занятых в с.-х. производстве, чел.	116	51	101	266	268
Товарная продукция	5 710	3 393	5 861	5 971	14 964
Прибыль от реализации продукции	1 555	942	1 747	229	4 244

Примечание. Рассчитано автором.

Таблица 8 – Экономическая эффективность хозяйственной деятельности СПК «Масляки», млн руб.

Показатели	Внутрихозяйственные подразделения, млн руб.		По хозяйству, млн руб.		Проект в % к факту
	«Масляки»	«Михайловичи»	«Аниковичи»	Факт	
Производство в расчете на 100 га с.-х. угодий:					
молока, ц	1 599	420	2 348	866	1492
прироста живой массы крупного рогатого скота, ц	75,6	83,7	113,9	55,2	90,9
Производство в расчете на 100 га пашни:					
зерна	595	1341	1117	771	997
семян рапса	75,1	896,2	—	31	299,3
льнотресты	248	—	—	60	89,3
прироста живой массы свиней на откорме, ц	133	—	—	1,8	48,0
Произведено товарной продукции в расчете на 1 рабочего, млн руб.	49,2	66,5	58,0	22,5	55,8
Получено прибыли в расчете на 100 га с.-х. земель, млн руб.	61,2	44,0	74,0	3,4	60,3
Уровень рентабельности производства, %	37,4	38,4	42,5	4,0	39,6

Примечание. Рассчитано автором.

сельскохозяйственной организации (ЭМФОР) и алгоритм его функционирования, предусматривающий определение размера землепользования предприятия с учетом организационно-производственной структуры, количества и размеров производственных подразделений, их хозяйственных центров, оптимизацию структуры и объемов основных отраслей, что обеспечивает совершенствование основных параметров хозяйства, повышение эффективности производства и позволяет устанавливать размеры сельскохозяйственных организаций на перспективу для различных условий хозяйствования.

#### **Список литературы**

1. Каган, А.М. Методические рекомендации по формированию оптимальных размеров сельскохозяйственных организаций / А.М. Каган, А.В. Колмыков, А.А. Муравьев. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 76 с.
2. Кадастровая оценка земель сельскохозяйственных предприятий: методические указания. Государственный комитет по земельным ресурсам и картографии Республики Беларусь. – Минск, 1997. – 117 с.
3. Методические рекомендации по оптимизации структуры посевных площадей и ведению контурно-экологических севооборотов: метод. рекомендации / М-во сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь, РУП «Белорус. науч. ин-т внедрения новых форм хозяйствования в АПК»; сост.: П.И. Никончик [и др.]. – Минск, 2004. – 28 с.
4. Новиков, Г.И. Методика расчета оптимальных размеров бригад и ферм / Г.И. Новиков. – М.: Колос, 1967. – 240 с.
5. Организационно-технологические нормативы возделывания сельскохозяйственных культур: сборник отраслевых регламентов / Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси; рук. разработ.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Беларус. наука, 2005. – 460 с.
6. Сазонов, К.Н. Математические закономерности организации земельной площади / К.Н. Сазонов // Записки Харьковского сельскохозяйственного института имени В.В. Докучаева. – Харьков: ХСХИ, 1951. – С. 175–211.
7. Справочник нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики НАН Беларуси – Центр аграрной экономики; сост.: Я.Н. Бречко, М.Е. Сумонов; ред. В.Г. Гусаков. – Минск: Беларус. наука, 2006. – 709 с.
8. Типовые нормы выработки и расхода топлива на механизированные полевые и транспортные расходы в сельском хозяйстве / Респ. нормат.-исслед. центр М-ва с.-х. и продовольствия Респ. Беларусь; разработ. С.В. Соусь [и др.]. – Барановичи. – 2005. – 202 с.

#### **Информация об авторе**

Колмыков Алексей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-72-02. E-mail: Alex\_2704@mail.ru.

*Дата поступления статьи – 28 октября 2011 г.*

УДК 338.436.3:631.14:613.288

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
РАЗВИТИЯ МАСЛОЖИРОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ  
МЕХАНИЗМОВ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ**

О.П. КОЛЬЧЕВСКАЯ, старший преподаватель  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS  
OF FAT-AND-OIL SUBCOMPLEX DEVELOPMENT  
OF THE REPUBLIC OF BELARUS ON FOUNDATION  
OF COOPERATION AND INTEGRATION MECHANISM**

O.P. KOLCHEVSKAYA, head teacher  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье приведены результаты изучения мировых тенденций развития кооперативно-интеграционных процессов в сфере производства и переработки масличных культур, выявлены особенности функционирования масложирового подкомплекса Республики Беларусь на современном этапе. Обоснована трехуровневая модель развития кооперации и интеграции предприятий масложирового подкомплекса, предложен механизм формирования и распределения прибыли между участниками.*

*The article contains the results of the world's researches tendencies of development cooperate-integration processes in the area of the oil crops producing and reducing, the peculiarities of the fat-and-oil subcomplex functioning of the Republic of Belarus are challenged. Three-levels model of development of the cooperation and integration fat-and-oil subcomplex's enterprises is proved, the mechanism of making and sharing profit among participants is proposed.*

**Введение.** В современных условиях кооперативно-интеграционные процессы в значительной степени определяют развитие АПК многих государств. Наиболее устойчивыми формами взаимосвязей являются договорные отношения, контрактация или объединение всех звеньев продуктовой технологической цепи в рамках единой собственности. Значительный опыт создания и эффективной деятельности кооперативно-интеграционных структур накоплен развитыми зарубежными странами в масложировой отрасли, экономическая и социальная значимость которой постоянно повышается в связи с бурным развитием мирового

рынка масличных культур и продуктов их переработки. Республика Беларусь ежегодно расходует до 400 млн долл. на приобретение растительных масел и шротов за рубежом, тогда как собственное производство обеспечивает около 60 % фактической потребности в масле и 40 % – в шротах (жмыхах). Современная концепция функционирования подкомплекса предусматривает преимущественно самообеспечение путем увеличения производства растительного масла, белковых кормов и других видов масложировой продукции. Из этого следует, что его дальнейшее развитие должно быть основано на создании целостной организационно-экономической системы, позволяющей объединить интересы всех звеньев технологической цепи и направить их работу на достижение общих целей.

**Основная часть.** Как показало изучение, мировое производство масличных культур интенсивно наращивается в связи с растущим спросом на растительные масла и продукты их переработки в качестве продуктов питания, возобновляемых источников энергии и ценных белковых кормов. Изучение зарубежного опыта свидетельствует, что в данной сфере происходит усиление интеграции сельского хозяйства с переработкой, обслуживанием и торговлей при активном содействии государства на основе договорных связей или комбинирования производства в рамках единой собственности. Поддержка государства имеет многоаспектный характер: регулируемые цены на продукцию, квоты на производство, предоставление льготных кредитов и субсидий, защита от иностранной интервенции.

Согласованная политика стран ЕС направлена на снижение зависимости от импорта растительных масел. Здесь устанавливаются целевые цены на маслосемена и цены вмешательства, к которым существуют различные виды компенсационных надбавок. Производство и сбыт семян осуществляются на основе контрактов, обеспечивающих взаимосвязь фермерских хозяйств и кооперативов с перерабатывающими фирмами и предприятиями сферы обращения. Взаимоотношения предприятий в масложировой сфере России также строятся на кооперативной основе. В настоящее время в России формируются и быстро укрупняются масложировые компании и союзы, которые начинают доминировать на внутреннем рынке и успешно продвигаться за рубеж. Крупные предприятия объединяются в холдинги, создаются группы компаний. Интеграция позволила осуществить настоящий технический переворот в российском производстве растительных масел: модернизировать оборудование масложировых предприятий, построить и запустить новые производства. Это позволяет сделать вывод о необходимости развития

масложирового подкомплекса Беларуси на основе механизмов кооперации и интеграции.

Общий анализ позволяет выделить следующие сложившиеся особенности его функционирования:

1. Развитие подкомплекса в дореформенный период происходило за счет маслоперерабатывающей отрасли, работавшей на привозном масле, объем которого в отдельные годы достигал 90 % всех ресурсов масла в республике;

2. Производство масложировой продукции (маргарин, мыло) было ориентировано на использование ресурсов и удовлетворение потребностей общего рынка советского государства;

3. В период реформ произошло снижение загрузки мощностей маслоперерабатывающей отрасли до 30–40 % в связи с отсутствием сырья, невысокой конкурентоспособностью продукции и ограниченностью рынков ее сбыта;

4. В настоящее время сохраняется недостаток мощностей по выработке масел, слабая организация производства масличного сырья и излишек мощностей в маслоперерабатывающей отрасли.

Для обеспечения эффективного развития масложирового подкомплекса Беларуси в современных условиях требуется постепенное наращивание мощностей по выработке масел с ориентацией на организацию производства собственного масличного сырья и оптимизация мощностей маслоперерабатывающей сферы. Для эффективной организации производства и переработки сырья в масложировом подкомплексе республики требуется создание оптимальных сырьевых зон перерабатывающих предприятий, углубление в них специализации производителей масличных культур, стимулирование объединения предприятий разных отраслей подкомплекса на основе взаимного согласования их экономических интересов [1, с. 45].

Как указывает А. Крупич, на современном этапе основными моделями интеграции сельского хозяйства и перерабатывающей сферы на разных уровнях могут быть [2, с. 21]:

- развитие интеграционных процессов в рамках одного предприятия;
- контрактная интеграция;
- преобразование акционерных обществ в потребительские кооперативы;
- образование продуктовых интегрированных формирований;
- создание многоотраслевых агропромышленных объединений.

При выборе модели интеграции субъектов масложирового подкомплекса Беларуси необходимо учесть главные особенности его организации:

1) производство маслосемян осуществляется на всей территории республики; 2) в каждой области имеются мощности по их переработке, которые планируется наращивать; 3) ядро подкомплекса составляют два наиболее крупных производителя масел и три их переработчика. В такой ситуации, согласно выполненным исследованиям, интеграционные процессы целесообразно развивать в двух направлениях: на уровне регионов, предполагающем оптимизацию сырьевых зон маслодобывающих предприятий, и на уровне республики, позволяющем объединить интересы предприятий всех сфер подкомплекса. Впоследствии возможен выход на межгосударственный уровень (третье направление) [1, с. 91; 3, с. 281].

Кооперативно-интеграционная структура может быть создана в любой организационно-правовой форме, предусмотренной законодательством (полное и командитное товарищество, хозяйственные общества, производственный кооператив, унитарное предприятие), и функционировать как обычное юридическое лицо [2, с. 22]. Исключительно к формам объединения предприятий относятся финансово-промышленные и хозяйственные группы, холдинги, ассоциации и потребительские кооперативы [4, с. 146].

Сравнительный анализ их основных организационно-экономических и правовых положений показал, что у каждой из форм существуют как слабые, так и сильные стороны. Ассоциативная организация не дает полного эффекта проведения жесткой и единой экономической политики, однако предоставляет возможность маневра в действиях. Согласно законодательству ассоциация является объединением коммерческих организаций, созданным на основе договора о совместной деятельности в целях координации их предпринимательской деятельности, представления и защиты имущественных интересов [5]. Предприятия, входящие в ассоциацию, координируют свою деятельность лишь в той области хозяйства, к которой она имеет отношение. Доходы могут использоваться только для нужд ассоциации, а не распределяться между ее участниками. В связи с этим применение данной формы в качестве интеграционного объединения предприятий масложировой отрасли, направленного на повышение экономических показателей деятельности, будет малоэффективным.

В ходе анализа выявлено, что перспективным направлением создания регионального объединения является организация хозяйственной группы, куда могут входить сельскохозяйственные предприятия, организации по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, торговые и другие структуры. Эти организации чаще всего сохраняют хозяйственную самостоятельность.

Участники холдинга строят отношения между собой на договорной или имущественной основе. Привлечение сельскохозяйственных производителей к работе в рамках структуры возможно путем заключения с ними договора управления либо договоров контрактации. Основная сложность его создания связана с нежеланием многих потенциальных участников терять финансовую независимость и хозяйственную самостоятельность. Избежать этого можно путем образования финансово-промышленной группы, существенным плюсом которой является наличие участника, располагающего свободными денежными ресурсами, который будет выполнять кредитно-финансовые функции. Однако найти такого участника в наших условиях достаточно сложно.

Основные экономические преимущества, которые получают участники интегрированного формирования, сводятся к следующему [6, с. 35]:

- уменьшение платежей в бюджет за счет уплаты налогов на стадии реализации готовой продукции;
- более обоснованное распределение прибыли среди участников;
- экономия транзакционных издержек;
- рациональное перераспределение оборотных средств;
- возможность образования резервного фонда посредством аккумулярования активов, а также за счет привлечения внешних ресурсов.

Установлено, что в масложировом подкомплексе эффективность развития указанных процессов необходимо оценивать в сфере производства маслосемян (оптимизация затрат на 1 га посева, увеличение урожайности масличных культур за счет выявления и использования резервов и оптимизации размещения посевов, рост объемов производства маслосемян, прибыли и рентабельности), в перерабатывающей отрасли (увеличение объемов производства масла и жмыхов за счет инвестиций в наращивание мощностей и оптимизации сырьевых зон с целью полной загрузки сырья, соответствующее увеличение объемов прибыли, в том числе и за счет уменьшения стоимости сырья, оптимизации транспортных расходов, рост рентабельности) и в целом по подкомплексу (обеспечение продовольственной безопасности по растительному маслу, обеспечение животноводства жмыхами и шротами, минимизация совокупных затрат на их формирование, в том числе и за счет оптимизации импорта). Для оценки могут быть использованы показатели абсолютной и сравнительной эффективности.

Исследования также позволили установить, что основным мотивом, побуждающим потенциальных участников к объединению в рамках кооперации и интеграции, служит использование действенного экономического механизма их взаимоотношений, который предпочтительнее

строить на основе двухэтапной модели взаиморасчетов с использованием трансфертных цен на масличное сырье и дополнительно распределяемой прибыли (после реализации масла).

Начальный этап предполагает сближение интересов производителей и переработчиков сырья. Перерабатывающие предприятия будут стремиться создать себе оптимальные сырьевые зоны с тем, чтобы в дальнейшем строить отношения по поставкам сырья и расчетам со «своими» хозяйствами на основе определенных взаимных обязательств. На этом этапе наиболее целесообразным является создание региональных структур, границы которых будут определяться зонами размещения производителей сырья. Анализ возможных вариантов кооперативно-интеграционных объединений, выполненный ранее, показал, что наиболее предпочтительной для данного уровня является такая модель, при которой ее участники сохраняют хозяйственную самостоятельность, но объединят ресурсы для производства совместного продукта на договорных началах [4, с. 147].

Этого можно достичь путем создания хозяйственной группы, которая не наделяется статусом юридического лица, что значительно упрощает процедуру ее образования. Наиболее предпочтительным вариантом ее создания, на наш взгляд, будет такой, при котором участники будут сообща принимать решения по основным параметрам совместной деятельности.

Организационно-экономический механизм создания и функционирования регионального кооперативно-интеграционного объединения – хозяйственной группы «Бобруйское масло» разработан для УКПП «Завод по переработке масличных культур и рапсосоющих предприятий его сырьевой зоны [7, с. 97–101]. Конечный продукт регионального формирования – рапсовое масло, которое на следующем этапе вступит в новый производственный цикл в качестве сырья для маслоперерабатывающих предприятий. Таким образом, местное объединение будет представлено двумя сферами: производство маслосемян – выработка масла. На организационном этапе необходимо решить вопросы, касающиеся производственной деятельности и финансово-экономических взаимоотношений партнеров. Цель создания группы «Бобруйское масло» – эффективное производство высококачественного рапсового масла в полном объеме, предусмотренном плановой мощностью завода. В соответствии с целью основные задачи деятельности группы следующие:

- привлечение инвестиций для увеличения производственных мощностей перерабатывающего предприятия;
- оказание товаропроизводителями взаимопомощи во внедрении новых технологий, совместное использование техники, централизованная поставка семян, удобрений и ядохимикатов;

- производство и реализация высококачественных маслосемян рапса в необходимом объеме;
- согласование взаимных интересов партнеров.

Для повышения эффективности производства, установления рациональных экономических и технологических связей между участниками наиболее целесообразно сделать высшим органом управления хозяйственной группой *общее собрание* участников, коллегиальным органом – *совет учредителей*, куда войдут руководители вступивших в группу предприятий, а в ряде случаев (по необходимости) – другие специалисты. Координацию текущей хозяйственной и предпринимательской деятельности группы следует поручить заводу, для чего ему необходимо придать статус *интегратора* (головной организации).

Организационно-экономической и правовой основой функционирования хозяйственной группы служит договор о совместной деятельности. Произведенная в ее результате продукция и полученные от такой деятельности доходы признаются общей долевой собственностью. Прибыль от совместной деятельности первоначально поступает на баланс завода. Порядок и направления ее расходования или покрытия убытков определяется решением коллегиального органа управления, что предусматривается договором о создании группы. Прибыль распределяется между участниками по заранее согласованной схеме.

Предлагаемый механизм функционирования хозяйственной группы предполагает применение двухэтапной модели взаиморасчетов, в основу которой положены два аспекта:

- 1) определение трансфертных цен на семена рапса, обеспечивающих товаропроизводителям рентабельность не ниже фактически достигнутой;
- 2) распределение дополнительной части прибыли после реализации масла на основе заранее разработанных пропорций.

Доли участников предлагается рассчитывать исходя из стоимости совокупного нормативного ресурсного потенциала, затраченного на производство продукта по стадиям технологического процесса. Кроме того, с учетом необходимости наращивания мощностей по переработке маслосемян, в рамках хозяйственной группы предлагается реализация инвестиционного проекта с ежегодной выплатой всех затрат по нему из совокупной прибыли до ее распределения.

Как показали расчеты, в результате совместной деятельности предприятий и реализации ими инвестиционного проекта в рамках хозяйственной группы «Бобруйское масло» может быть вдвое увеличено производство масла и жмыхов, вырастет объем прибыли, рентабельность рапсового сеяния повысится с 12 до 47 %, выработки масел – с 4 до 15 %.

На втором этапе формируется республиканское объединение по производству масложировых продуктов. Главной целью создания такой структуры в масложировом подкомплексе должно стать удовлетворение потребности населения на достаточном уровне собственной высококачественной масложировой продукцией, а также развитие экспорта отдельных ее видов. Анализ возможных организационно-правовых форм позволяет нам сделать вывод, что в условиях Беларуси этой цели в наибольшей степени соответствует образование аграрной финансово-промышленной группы, в рамках которой возможна реализация крупномасштабных инвестиционных проектов. Основной проблемой здесь является привлечение предприятия, способного и согласного на определенных условиях вкладывать денежные средства.

Согласно законодательству участниками такой группы могут быть юридические лица, осуществляющие любые виды хозяйственной деятельности, а также банки или небанковские кредитно-финансовые организации. Все предприятия сохраняют свою юридическую и хозяйственную самостоятельность и взаимодействуют на основе договора о создании финансово-промышленной группы [8].

Существенным преимуществом финансово-промышленной группы перед другими формами интеграционных объединений является прописанное в законе обеспечение государственной поддержки ее деятельности в виде предоставления государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций; предоставления кредитов и иной финансовой поддержки, возможность получения других дополнительных льгот и гарантий на основании результатов государственной экспертизы инвестиционных проектов и программ группы.

В связи с тем, что все крупные перерабатывающие предприятия отрасли находятся в достаточно сложном финансовом положении, и среди них нет высокоэффективного предприятия, занимающего лидирующие позиции и способного объединить вокруг себя других участников, наиболее целесообразным нам представляется не выбор головного предприятия, наделенного полномочиями вести дела объединения, а создание центральной компании. Это позволит также избежать возникновения ситуации, когда головная компания при управлении объединением руководствуется в первую очередь собственными интересами.

Использование договора доверительного управления имуществом в рамках финансово-промышленной группы сделает возможной передачу в управление центральной компании закрепленных в государственной собственности пакетов акций участников и позволяет усилить ее влияние на других участников. Каждый из учредителей вносит вклад в

уставный фонд центральной компании в порядке и размере, определенных договором. Для обеспечения заинтересованности банк должен быть вовлечен в сферу деятельности группы, что возможно путем перевода в него счетов всех предприятий-участников группы. В итоге она станет крупнейшим вкладчиком и основным источником доходов данного банка.

Механизм взаиморасчетов в финансово-промышленной группе может базироваться на различных подходах. Учитывая значительное число участников и разнообразие получаемой продукции (масло, шроты и жмыхи, мыло, майонез, маргарин), наиболее приемлем вариант, когда для каждого предприятия определяются согласованные и одобренные советом управляющих минимально-приемлемые трансфертные цены на поставляемые и реализуемые виды продукции в единой системе финансово-промышленной группы. На втором этапе, после реализации конечной продукции, определяется окончательный размер дохода, распределяемого между участниками группы по разработанным пропорциям.

В соответствии с избранной концепцией формирования ресурсов растительного масла Беларуси необходимо нарабатывать устойчивые долговременные связи по созданию ресурсов подсолнечного, соевого, экзотических видов масел, а также увеличению производства и продвижению на зарубежные рынки своей масложировой продукции. В этом случае нам необходимо привлечение иностранных партнеров, заинтересованных в сотрудничестве в данной области. Согласно белорусскому законодательству в случае включения иностранных или совместных предприятий в состав финансово-промышленной группы, она получит статус *транснациональной* [8]. Такое объединение предоставит дополнительные возможности для привлечения российского промышленного капитала в масложировой подкомплекс Беларуси, оказания помощи во внедрении новейших технологий производства продукции.

Решение о возможности создания совместного предприятия должно быть основано на оценке предполагаемого экономического эффекта от его деятельности. Международные методики оценки совместных проектов предполагают расчет следующих обобщающих показателей: интегральный эффект (чистая дисконтированная стоимость), период возврата инвестиций, рентабельность капитальных вложений, внутренняя норма доходности, точка безубыточности.

**Заключение.** Перспективной концепцией дальнейшего развития масложирового подкомплекса Беларуси является наращивание перерабатывающих мощностей, основанное на укреплении собственной сырьевой базы и импорт недостающего масла в ассортименте с ориентацией

на экспорт рапсового масла. Это позволит обеспечить динамичное развитие подкомплекса, снизить зависимость от импорта масел и обеспечить животноводство белковыми кормами. Эффективным механизмом реализации данной стратегии станет развитие кооперативно-интеграционных процессов. На начальном этапе необходима организация оптимальных сырьевых зон для каждого маслодобывающего предприятия. В пределах этих зон целесообразно формировать региональные кооперативно-интеграционные структуры в форме хозяйственных групп, включающих производителей маслосемян и перерабатывающие предприятия, взаимодействующие в процессе производства, переработки рапса и реализации масла. Следующим этапом является создание на уровне республики финансово-промышленной группы по производству масложировых продуктов. В ее состав войдут предприятия масложировой отрасли – производители растительного масла и его переработчики, а также торговые структуры и отделение Белагропромбанка. Ее создание будет способствовать согласованию интересов предприятий всех сфер подкомплекса. В перспективе целесообразно преобразование объединения в транснациональную финансово-промышленную группу, включающую в свой состав совместные и иностранные предприятия.

#### Список литературы

1. Кольчевская, О.П. Организационно-экономический механизм формирования и функционирования масложирового подкомплекса Республики Беларусь: монография / О.П. Кольчевская. – Горки: БГСХА, 2010. – 124 с.
2. Крупиц, А.И. Формирование механизма продуктовых агропромышленных объединений / А.И. Крупиц // Вес. Нац. акад. навук Беларусі. Сер. аграр. навук. – 2005. – № 3. – С. 13–18.
3. Кольчевская, О.П. Создание интеграционных структур в масложировом подкомплексе республики / О.П. Кольчевская // Учет, анализ и финансы в организациях АПК: состояние и пути совершенствования: материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Горки, 2006 г. / коллектив авторов. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2006. – С. 280–282.
4. Кольчевская, О.П. Модель развития кооперации и интеграции в масложировом подкомплексе Беларуси / О.П. Кольчевская // Научное обеспечение аграрного производства в современных условиях: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф., посвященной 35-летию ФГОУ ВПО «Смоленская ГСХА»: в 2-х ч. / под общ. ред. проф. А.Р. Камошенко. – Смоленск: ФГОУ ВПО «Смоленская ГСХА», 2010. – Ч. 2. – С. 146–149.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Беларусь от 26.12.2007 г. № 193-З // КонсультантПлюс: Технология 3000 [Электронный ресурс] – ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

6. Крупич, А.И. Продуктовые агропромышленные формирования: порядок их образования и организационно-правовые формы / А.И. Крупич, П.Г. Чухольский // Вес. Нац. акад. наук Беларуси. Сер. аграр. наук. – 2005. – № 1. – С. 34–38.

7. Кольчевская, О.П. Механизм взаимодействия участников регионального объединения в масложировом подкомплексе / О.П. Кольчевская // Проблемы экономики: сб. науч. тр. / БГСХА, Ин-т сист. исслед. в АПК НАН Беларуси. – Минск, 2009. – Вып. 1 (8). – С. 95–102.

8. О финансово-промышленных группах: Закон Респ. Беларусь от 04.06.1999 № 265-3 // КонсультантПлюс: Технология 3000 [Электронный ресурс] – ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011.

#### **Информация об авторе**

Кольчевская Ольга Павловна – старший преподаватель кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-16.

*Дата поступления статьи – 15 октября 2011 г.*

УДК 330.15:63(476)

## АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

И.В. ЛОБАНОВА, ассистент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

## USE ANALYSIS OF FACTORS OF MANUFACTURE IN THE AGRARIAN ENTERPRISES

I. V. LOBANOVA, assistant  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*Чтобы начать какое-либо определенное производство продукции, необходимо ввести в производственный процесс всю совокупность факторов. Отсутствие одного или некоторых из этих факторов делают процесс производства невозможным. Основные факторы производства, такие как земля, труд, основные производственные фонды и оборотные активы, всегда действуют в производстве взаимосвязано. Поэтому необходимо определить влияние каждого из них на результат производства, используя производственные функции.*

*It is necessary to enter all set of factors into production in order to begin any certain manufacture. The absence of one or some of these factors does manufacture process impossible. The major factors of manufacture, such as land, work, the basic production funds and current assets, always operate interrelated. Therefore it is necessary to define the influence of each of them on manufacture result, using production functions.*

**Введение.** Для определения количества ресурса, необходимого для производства какого-либо вида продукции, используется производственная функция. Производственная функция устанавливает взаимосвязь между количеством определенных факторов производства и конечным выпуском продукции. Она отражает максимально возможный объем продукции при различных количествах одного какого-либо ресурса или комбинации нескольких ресурсов. При этом подразумевается, что другие условия производства остаются прежними.

Использование производственной функции – это важный инструмент для наиболее рационального сочетания производственных факторов, оценки их эффективного использования и планирования производственного результата.

Основными ресурсами, используемыми в сельскохозяйственном производстве, являются земля, труд и капитал. Фактор труда может быть

представлен любой интеллектуальной или физической деятельностью. Капитал представляет совокупность производительных благ и делится на основной и оборотный. Все прочие факторы (природно-климатические условия, изменения конъюнктуры рынка и т. д.) проявляются через производительность вышеперечисленных факторов и в разрезе лет обуславливают ее краткосрочные колебания относительно общих тенденций [1, с. 24; 2; 3].

В качестве исходных факторов нами применены показатели использования земельных и трудовых ресурсов, а совокупный фактор – капитал – разделен на такие показатели, как среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения и оборотных активов, что позволяет более глубоко оценить их влияние на результаты работы предприятий. Результативным фактором была взята стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах. Этот результативный фактор позволяет учесть всю произведенную продукцию на предприятии (как товарную, так и не товарную) в отличие от таких показателей, как валовой доход, себестоимость товарной продукции, которые использовали в своих расчетах белорусские исследователи [4, с. 65; 5, с. 68].

**Основная часть.** Влияние факторных показателей на результативный показатель мы исследовали с использованием функции Кобба-Дугласа [6; 7, с. 92; 8, с. 28; 9, с. 519; 10, с. 106]. Расчет параметров производственной функции нами был произведен с использованием инструментария корреляционно-регрессионного анализа.

Общий вид предлагаемой модели

$$Y = a_0 X_1^{a_1} \dots X_i^{a_i}, \quad (1)$$

где  $Y$  – результативный показатель;

$X_1^{a_1}, \dots, X_i^{a_i}$  – факторные показатели;

$a_0$  – коэффициент, характеризующий влияние неучтенных в модели факторов;

$a_1, \dots, a_i$  – коэффициенты, характеризующие роль каждого из факторов производства в формировании результата.

Данный мультипликативный вид модели представляется наиболее обоснованным с теоретической точки зрения, так как отражает тесную взаимосвязь факторных показателей между собой, а также показывает, что все рассматриваемые факторы являются необходимыми для формирования результата. Если объем использования какого-либо ресурса стремится к нулю, то и результат производства также стремится к нулю.

Нами была разработана производственная функция формирования валовой продукции сельского хозяйства по сопоставимым ценам. В качестве статистической единицы были взяты сельскохозяйственные предприятия Могилевской области (данные за 2002–2009 гг.). Сущность модели состоит в следующем. Сельскохозяйственное производство различных районов неодинаково по масштабу производства, а также по сочетанию используемых ресурсов. Построив модель, можно определить результативность использования отдельных видов ресурсов, вычислить предельный продукт ресурсов. Модель имеет следующий вид:

$$Y = a_0 S^{\alpha} L^{\beta} O^{\gamma} K^q, \quad (2)$$

где  $Y$  – валовая продукция сельскохозяйственных предприятий по сопоставимым ценам, млн руб.;

$S$  – площадь сельскохозяйственных угодий, га;

$L$  – оплата труда работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, млн руб.;

$O$  – оборотные активы, млн руб.;

$K$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, млн руб.;

$\alpha, \beta, \gamma, q$  – коэффициенты регрессии, показывающие степень влияния каждого из факторов на результативный показатель;

$a_0$  – свободный коэффициент.

Построенная производственная функция характеризуется высокой степенью достоверности. Значение коэффициента корреляции на уровне 0,91 показывает тесную взаимосвязь между результативным и факторными показателями. Коэффициенты существенности коэффициентов регрессии, превышающие значение 1,96 по модулю, показывают значимость избранных факторов в формировании результата. Значение коэффициента существенности коэффициента корреляции больше 2,48, критерия Фишера больше 1,5 отражает высокую эффективность модели, то есть показывает, насколько полно построенная модель выражает изучаемую совокупность.

Итоговые параметры построенной производственной функции:

$$2002 \text{ г.} \quad Y = 0,931 S^{0,17} L^{0,554} O^{0,368} K^{-0,036}; \quad (3)$$

$$2003 \text{ г.} \quad Y = 1,113 S^{0,128} L^{0,252} O^{0,384} K^{-0,030}; \quad (4)$$

$$2004 \text{ г.} \quad Y = 1,787 S^{0,066} L^{0,729} O^{0,234} K^{0,003}; \quad (5)$$

$$2005 \text{ г.} \quad Y = 1,536S^{0,185} L^{0,661} O^{0,209} K^{-0,024}; \quad (6)$$

$$2006 \text{ г.} \quad Y = 1,358S^{0,084} L^{0,632} O^{0,349} K^{-0,017}; \quad (7)$$

$$2007 \text{ г.} \quad Y = 1,417S^{0,053} L^{0,696} O^{0,250} K^{0,049}; \quad (8)$$

$$2008 \text{ г.} \quad Y = 1,431S^{0,158} L^{0,719} O^{0,148} K^{0,025}; \quad (9)$$

$$2009 \text{ г.} \quad Y = 1,792S^{0,172} L^{0,312} O^{0,264} K^{0,208}. \quad (10)$$

Полученные уравнения демонстрируют положительный эффект увеличения масштаба (за исключением 2003, 2007 и 2009 г.), ибо сумма коэффициентов регрессии при факторах производства (земля, труд, основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения и оборотные активы) больше 1. Это означает, что если масштабы отрасли (все 4 фактора одновременно) вырастут на 1%, то, например, в 2008 г. стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах 2008 г. увеличится на 1,05%.

Коэффициент при величине основных производственных фондов оказался отрицательным, что, на первый взгляд, противоречит логике и говорит о несовершенстве модели, несмотря на ее статистическую значимость. На самом деле эти негативные коэффициенты несут важное экономическое содержание. Во-первых, в условиях перехода от централизованной к рыночной экономике, затянувшегося финансового кризиса и длительной нерентабельности многие предприятия сохранили значительные количества неиспользуемых фондов, которые числятся на балансе предприятия, но уже практически не используются в процессе производства. Часто ситуация такова, что чем хуже предприятие, тем меньше оно уделяет внимания своевременной переоценке и списанию неиспользуемых фондов, тем больше их доля во всех основных фондах. Во-вторых, так как специализация предприятий имеет молочно-мясное направление, то в структуре основных фондов преобладает пассивная часть, а она не дает должной отдачи от вложения, например, денежных средств по сравнению с активной частью. Поэтому негативный коэффициент при основных производственных фондах отражает их недостаточно эффективное использование и неточную оценку их стоимости.

Однако с 2007 по 2009 г. коэффициенты при величине основных производственных фондов являются положительными. Это подтверждают выводы, сделанные нами выше. Так, износ основных производственных фондов на конец 2006 г. по Могилевской области составлял 50,5%, а уже

на конец 2009 г. – 38,0 %. Такая ситуация наблюдается по всем областям республики и в целом по сельскому хозяйству, и эти цифры равны 48,6 и 42,1% соответственно.

Таким образом, для сельскохозяйственных предприятий Могилевской области, специализирующихся на молочно-мясном скотоводстве, на протяжении ряда лет значимыми и положительно влияющими на выпуск продукции являются оплата труда работников и оборотные активы. Но рост каждого из факторов в отдельности влияет на валовую продукцию в сопоставимых ценах по-разному в зависимости от величины предельного продукта и стоимости единицы фактора.

В таблице приведены расчетные показатели предельной производительности каждого фактора по годам.

Результаты расчетов позволили определить, как факторы по годам влияют на объем производства продукции. Наиболее окупаемым фактором производства являются затраты на оплату труда. Это означает, что при увеличении затрат на оплату труда, например, в 2009 г. на 1 руб. прирост валовой продукции в сопоставимых ценах 2009 г. составит 1,33 руб., а при увеличении затрат на оборотные активы на 1 руб. валовая продукция в сопоставимых ценах 2009 г. увеличится на 0,25 руб. При увеличении на 1 га сельскохозяйственных угодий валовая продукция в сопоставимых ценах увеличится всего на 22 коп.

Значения предельного продукта земли оценены как весьма низкие, но не следует их отождествлять со средней производительностью данного ресурса, связанной с урожайностью культур и т. д. Низкие значения предельных продуктов показывают лишь неэффективность наращивания объема валовой продукции на основе экстенсивных методов с помощью увеличения земельных площадей.

**Таблица – Предельные продукты ресурсов, исчисленные по валовой продукции в сопоставимых ценах**

Предельные продукты	Год							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Земли, млн руб/га	0,028	0,032	0,021	0,080	0,044	0,033	0,134	0,221
Затрат на оплату труда, руб/руб.	1,441	0,907	2,44	2,060	1,935	2,259	2,401	1,335
Оборотных активов, руб/руб.	0,358	0,429	0,254	0,224	0,338	0,248	0,127	0,252
Основных производственных фондов, руб/руб.	-0,004	-0,004	0,026	-0,003	-0,002	0,015	0,004	0,047

Примечание. Расчеты автора на основании годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий Могилевской области.

Основные производственные фонды показывают наименьший, даже порой отрицательный предельный продукт, что является следствием затруднения адекватной оценки данных фондов.

Кроме того, одинаковый результат производства можно получить при различном сочетании количества основных производственных фондов и оборотных активов, трудовых ресурсов (в нашем случае выражен через оплату труда) и земельных угодий на основе взаимозаменяемости ресурсов. Это особенно актуально, если учитывать лимитирующий фактор наличия того или иного ресурса на определенный отрезок времени.

Так, например, при уменьшении оплаты труда на 1 руб. компенсировать ее можно, увеличив затраты на основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения на 555 руб. в 2008 г. и на 28,2 руб. в 2009 г. В то же время при уменьшении затрат на основные производственные фонды сельскохозяйственного назначения их можно компенсировать, увеличив затраты на оплату труда всего лишь на 1 и 4 коп. соответственно за 2008 и 2009 г.

**Заключение.** Комплекс экономических показателей, характеризующих основные факторы производства для сельскохозяйственных предприятий при производстве валовой продукции, включающих площадь сельскохозяйственных угодий, оплату труда работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, оборотные активы, среднегодовую стоимость основных производственных фондов, позволяет построить степенную производственную функцию и выявить предельную производительность факторов сельскохозяйственного производства, а также факторы, определяющие сравнительную эффективность вложения инвестиционных ресурсов. За исследуемый период в качестве фактора, который наиболее сильное воздействие оказывает на результат производства, выступает труд. Наибольший предельный продукт выявлен для фактора «труд», наименьший – для среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения.

#### Список литературы

1. Константинов, С.А. Факторы и резервы повышения эффективности сельского хозяйства Беларуси: теория, методология и практические аспекты / С.А. Константинов; Ин-т аграр. экономики Нац. акад. наук Беларуси. – Минск: Ин-т аграр. экономики НАН Беларуси, 2003. – 199 с.
2. Эпштейн, Д. Адаптация к рыночным условиям и эффективность крупных сельхозпредприятий (по данным Ленинградской области) / Давид Эпштейн // Международный с.-х. журнал. – 2004. – № 3. – С. 41–45; № 4. – С. 22–27.

3. Эпштейн, Д. Различия в финансово-экономическом состоянии сельхозпредприятий / Д. Эпштейн // Международный с.-х. журнал. – 2001. – № 5. – С. 21–41.
4. Филипцов, А.М. Сравнительные преимущества и конкурентоспособность отдельных отраслей: дис. кандидата экон. наук: 08.00.05 / А.М. Филипцов; Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки, 2002. – 126 л.
5. Чеплянский, А.В. Государственная политика поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Беларусь: дис. кандидата экон. наук: 08.00.05: защищена 14.12.07 / А.В. Чеплянский; Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки, 2007. – 174 л.
6. Клейнер, Г.Б. Многофакторные производственные функции с постоянными эластичностями предельной замены факторов / Г.Б. Клейнер, Д.И. Пионтковский // Экономика и математические методы. – 2000. – № 1. – Т. 36. – С. 90–114.
7. Клейнер, Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
8. Тарасевич, Л.С. Микроэкономика: учебник / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леуский. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 375 с.
9. Филипцов, А.М. Производственная функция: построение и анализ применительно к аграрному сектору Беларуси / А.М. Филипцов // ЭкоВест. – 2003. – № 3. – С. 517–531.
10. Филипцов, А.М. Структурное и отраслевое развитие сельского хозяйства / А.М. Филипцов // Белорусский с.-х. журнал. – 2006. – № 4. – С. 105–121.

#### **Информация об авторе**

Лобанова Ирина Витальевна – ассистент кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-16.

*Дата поступления статьи – 17 октября 2011 г.*

УДК 005.591.43:663.2/3

**ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК  
НАПРАВЛЕНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА  
ЗАО «МИНСКИЙ ЗАВОД ВИНОГРАДНЫХ ВИН»**

В.Н. МЕТЛИЦКИЙ, аспирант, научный сотрудник  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

**FRANCHISE RELATIONS AS A WAY  
OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE  
CJSC «MINSK GRAPE WINES FACTORY»**

V.N. METLITSKIJ, postgraduate student, research assistant  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*В статье проанализирован опыт работы ЗАО «Минский завод виноградных вин» как предприятия, производящего импортзамещающую продукцию на условиях франчайзинга, который свидетельствует, что производимая закрытым акционерным обществом продукция с использованием торговых марок и марочного вина предприятий, занимающихся производством вина в Грузии, Франции, Италии, Испании и других странах, не уступает по качественным характеристикам продукции предприятий, вступивших в договорные отношения.*

*На наш взгляд, применение франчайзинговых отношений в целях производства импортзамещающей продукции возможно и в других подотраслях агропромышленного комплекса.*

*The experience of CJSC «Minsk Grape Wines Factory» as a company which produces import-substituting products in the franchise relations is analyzed in this article. This analysis shows that production made by closed joint-stock company with use of trade marks and vintage wine of the enterprises which are engaged in manufacture fault in Georgia, France, Italy, Spain and other countries, doesn't concede under qualitative characteristics of production, entered contractual relations of the enterprises.*

*In our opinion, the usage of the franchise relations for the production of import substitution is possible in other sub-sectors of agriculture.*

**Введение.** Нарращивание экспортного потенциала АПК и повышение структуры внешнеторгового оборота и доли экспорта конечной продукции, как отмечают З.М. Ильина, В.Г. Гусаков, В.И. Бельский, Н.Н. Батова и другие научные исследователи, является стратегическим национальным интересом Республики Беларусь в агропромышленном комплексе [1].

Вместе с тем создание крупных транснациональных корпораций, товаропроводящих, логистических сетей, организация государственно-частного партнерства, развитие малого и среднего бизнеса определяют франчайзинг как сектор экономики, имеющий значительный потенциал развития.

Процесс импортозамещения, на наш взгляд, должен предполагать не столько производство продукции, не производимой и импортируемой в Республику Беларусь, сколько производство ее высокого качества, позволяющего успешно конкурировать на внутреннем и внешнем рынках. Следует отметить, что франчайзинговые отношения, реализуемые на предприятиях-производителях алкогольной продукции в Республике Беларусь, в полной мере отражают такой процесс импортозамещения.

**Основная часть.** Термин «франчайзинг» имеет французское происхождение (от франц. franchise – льгота, привилегия; англ. franchising – право, привилегия).

Франчайзинговые отношения – это длительные взаимовыгодные деловые отношения между предприятиями, заключившими между собой договора франчайзинга, посредством которых создается система взаимосвязанных экономических отношений, где каждое предприятие работает в условиях, установленных договором; имеет свое оговоренное договором место на рынке; использует установленные товарные знаки, наименования и технологии; стратегию развития, утвержденную предприятием-франчайзером, исключающую негативные последствия возникающей конкуренции и позволяющую максимально полно развивать потенциал интеграции нематериальных активов предприятий.

Вместе с тем существуют договорные отношения, схожие по содержанию с договором франчайзинга. Лицензионный договор также предполагает передачу лицензионного комплекса от одной стороны другой, и при этом одна сторона берет на себя обязательства по его оплате. Фактически по содержанию эти договора близки и в некоторой степени сопоставимы, но, как показывают исследования, франчайзинговые отношения в ряде случаев затрагивают все стороны деятельности предприятия, а не только то, что передается согласно лицензионному соглашению.

Отличительными чертами франчайзинга является передаваемый лицензионный комплекс, который может включать: наименование, технологии управления, производства, продаж; организации учета; единую рекламную, маркетинговую политику. Лицензионный комплекс передается на возмездной основе, но не редки случаи, когда предприятие, предоставившее франшизу, предоставляет ее безвозмездно и извлекает выгоду от

созданного предприятия-франчайзи, поставляя ему материалы, продукцию для реализации и пр.

Существенным отличием франчайзинговых отношений является их долговременный характер. При франчайзинговых отношениях предприятия работают в рамках договоренностей, оговоренных в договоре франчайзинга в течение продолжительного периода.

Следует отметить, что большинство определений франчайзинга определяют его как систему договорных отношений между предприятиями, регулиующую передачу лицензионного комплекса на возмездной основе.

Вместе с тем большинство исследователей отмечают, что франчайзинговые отношения предполагают наличие двух сторон:

*правообладатель* – лицо, которому принадлежат исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности;

*пользователь* – лицо, получающее возможность использовать переданный комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс).

При этом правообладатель, являясь легитимным владельцем указанных прав, предоставляет возможность их использования франчайзи. Исследования показали, что в большинстве случаев правообладателем является компания, обладающая успешным опытом ведения бизнеса в своей области, технологиями и секретами производства, технологиями продаж, сервисного обслуживания.

Следует отметить, что наряду с резидентами Республики Беларусь сторонами договора франчайзинга могут быть и иностранные субъекты (нерезиденты Республики Беларусь) [2].

Интеграция предприятий на условиях франчайзинговых отношений предполагает существование передаваемых по договору нематериальных активов, которые будут составлять лицензионный комплекс. Исследования установили, что интерес отечественных предприятий к лицензионным комплексам крупных иностранных компаний обусловлен возможностью использования их опыта ведения хозяйственной деятельности, технологий продаж и производства, торговых марок.

Вместе с тем существует и интерес у иностранных компаний в сотрудничестве с белорусскими предприятиями. Исследования установили, что основными причинами сотрудничества иностранных компаний с белорусскими предприятиями является использование их производственных мощностей, систем сбыта продукции для продвижения собственной продукции.

Следует отметить, что создание Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана повысило интерес иностранных

товаропроизводителей в налаживании производств на условиях франчайзинга на территории республики. Вместе с тем существует интерес иностранных компаний к АПК Беларуси, сотрудничество с которыми возможно и на условиях франчайзинговых отношений.

Применение франчайзинга на перерабатывающих предприятиях возможно в двух направлениях:

- увеличение объема производства, горизонтальная интеграция предприятий на основе франчайзинговых отношений;
- развитие системы сбыта, создание фирменной торговой сети на основе договора франчайзинга.

Примером увеличения производства продукции посредством использования франчайзинговых отношений может служить опыт работы ЗАО «Минский завод виноградных вин», который показал возможность взаимовыгодного применения франчайзинговых отношений при производстве вин по государственной программе импортозамещения.

ЗАО «Минский завод виноградных вин» на условиях франчайзинга производит виноградные вина торговой марки Kindzmarauli Marani (Грузия), Chateau Des Chevaliers. Bordeaux и Chateau Les Agneras. Bordeaux (Франция), Castillo Las Veras (Испания), Castelli Romani Bianco и Castelli Romani Rosso (Италия) [3, 4, 5].

Вместе с тем следует отметить, что реализуемые на предприятии франчайзинговые отношения замещают импорт продукции, производство которой не возможно в Республике Беларусь. ЗАО «Минский завод виноградных вин» – единственное предприятие в республике, которое использует технологию «холодного розлива», при которой вино не подвергается термической обработке и благодаря этому сохраняет естественный вкус и аромат. Объем производства по состоянию на 2010 г. составлял более 12 млн бутылок в год [3, 4].

Ассортимент закрытого акционерного общества включает более 100 видов сортовых и купажных вин. При этом основными видами производимой продукции являются: марочные; сухие, полусухие и полусладкие; полудесертные и десертные; кагоры; вермуты; амаретто; сангрии; советское шампанское; игристые и шипучие вина; крепленые; вина в упаковках Tetra Pak и Bag-in-box (3 л, 20 л) [6].

Следует отметить, что закрытое акционерное общество намерено довести долю производимой продукции на условиях франчайзинга до 30 % [7].

Сравнительный анализ импорта продукции и организации ее производства на условиях франчайзинга приведен в таблице 1. При этом анализ ограничивается условиями, что франчайзинговые отношения не предусматривают паушального платежа и роялти, а интерес иностранного

**Таблица 1 – Сравнительный анализ импорта виноградных вин и производства их на основе франчайзинговых отношений**

Показатели	Импорт, руб.	Франчайзинговые отношения, руб.
Стоимость 1 000 л вина в розничной торговой сети	128 428 600	31 342 860
Виноматериал, поставляемый для разлива, бутылки, корковой пробки и т. п.		10 648 536 (53%)
Стоимость разлива	–	9 443 041 (47 %)
Паушальный платеж	–	–
Роялти	–	–
Торговая надбавка	24 697 808	6 027 473
НДС (20 %)	21 404 767	5 223 810

Примечание. 1. Для анализа взяты цены в розничной торговле г. Минска на вино, импортируемое в Республику Беларусь (цена бутылки 89 900 руб. (0,7 л), и вино, производимое ЗАО «Минский завод виноградных вин», по состоянию на 01.09.2011 г. (цена бутылки 21 940 руб. (0,7 л);

2. Для анализа взята торговая надбавка 30 %;

3. Доля импортных составляющих при производстве вин на условиях франчайзинга составляет 35–53 %.

участника франчайзинговых отношений ограничен лишь поставкой марочного вина для разлива.

Следует отметить, что производимая продукция в результате стоит существенно дешевле аналогичной продукции, произведенной на предприятии, предоставившем франшизу. Стоимость ее определяется более низкими расценками на продукцию, производимую на отечественных предприятиях, используемую при производстве вин.

ЗАО «Минский завод виноградных вин» имеет собственный бренд, который используется при производстве продукции выпускаемым предприятием при франчайзинговых отношениях, и по значимости не уступает брендам других производителей. Учитывая эти особенности, вступая во франчайзинговые отношения, предприятие не является плательщиком паушального платежа и роялти.

Как отмечает директор ЗАО «Минский завод виноградных вин» Д.В. Мороз, предприятию не следует делать ставку только на использование брендов иностранных производителей и в долгосрочной перспективе следует уделять большое внимание развитию собственных белорусских брендов. В подтверждение этому предприятие уделяет внимание развитию собственных торговых марок, качество продукции которых во многих случаях превосходит зарубежные аналоги.

Вместе с тем существенным отличием от договора поставки сырья на давальческих условиях является то, что при организации производства на

условиях франчайзинговых отношений продукция производится под торговыми марками, принадлежащими поставщику сырья, а производимая продукция принадлежит ЗАО «Минский завод виноградных вин». При этом доля отечественных составляющих в стоимости конечной продукции – 35–53 % [10].

Опыт работы ЗАО «Минский завод виноградных вин» свидетельствует о заинтересованности иностранных субъектов в сотрудничестве на условиях франчайзинга при условии гарантии высокого качества производимой продукции.

При этом мотивами участия во франчайзинговых отношениях иностранных компаний являются:

- возможность поставки продукции на рынок Единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана;

- возможность организации производства продукции в Республике Беларусь, качество которой не будет уступать продукции, производимой на предприятии владельца лицензионного комплекса (бренда).

Следует отметить, что при реализации франчайзинговых отношений при производстве продуктов питания первостепенное значение имеет сохранение или улучшение качества производимой продукции. Так, выбирая потенциального партнера, иностранный производитель рассчитывает производить продукцию под собственной торговой маркой, не уступающую по качественным характеристикам продукции, производимой на собственном предприятии.

Именно особое внимание к качеству производимой продукции на ЗАО «Минский завод виноградных вин» позволяет предприятию сотрудничать с ведущими мировыми производителями алкогольной продукции. К примеру, вино из любого региона доставляется на предприятие в специальных термосах-виновозах, которые сохраняют нужную температуру вина. Поэтому и зимой, и летом вне зависимости от температуры внешней среды температура вина в термосах-виновозах остается неизменной, так же как и его качество.

Минский завод виноградных вин на собственном примере доказал, что в Беларуси, которая сама не выращивает виноград в промышленных объемах, возможно производить высококачественные вина, способные конкурировать с мировыми аналогами как по качественным характеристикам, так и по стоимости.

Опыт работы ЗАО «Минский завод виноградных вин» в области организации производства импортозамещающей продукции находит свое применение на других предприятиях, производящих алкогольные напитки. Так, РУП «Минск Кристалл» начало разливать кубинский ром и шотландские

виски. Следует отметить, что специалисты дали высокую оценку качеству нового алкогольного продукта [8].

Франчайзинговые отношения могут получить развитие и в тех отраслях агропромышленного комплекса, где в республике не производится сельскохозяйственное сырье, а производство конечной продукции более выгодно в республике.

На наш взгляд, возможно применение франчайзинговых отношений на перерабатывающих предприятиях при производстве (фасовке, разливе): алкогольных и безалкогольных напитков; кофе, чая; сыра сычужного; муки; крупы; жмыхов и др. твердых отходов, получаемых при экстрагировании; продуктов, используемых в кормлении животных; пищевых продуктов (сиропы, молочные жиры и др.); какао и продуктов из него; продуктов для приготовления соусов; джемов, желе; овощей консервированных без уксуса; овощей консервированных (картофель, чипсы, сахарная кукуруза и др.); макаронных и кондитерских изделий; жиров и масел растительного и животного происхождения; маргарина; масла растительного; сахара (тростникового); экстрактов, эссенций; специй; сухофруктов.

Список продуктов, для производства которых возможно использование франчайзинговых отношений, составлен в соответствии с основными видами импортируемой продовольственной продукции в Республику Беларусь.

Следует отметить существующую возможность участия отечественных предприятий во франчайзинговых отношениях не только как импортеров сырья и технологий для производства продуктов питания, но и как экспортеров.

**Заключение.** Опыт применения франчайзинговых отношений в ЗАО «Минский завод виноградных вин» свидетельствует о возможности взаимовыгодного сотрудничества предприятий на условиях франчайзинга при организации производства импортозамещающей продукции. Вместе с тем для республики актуально развитие не только импортозамещающих производств, но и экспорт продукции посредством использования франчайзинговых отношений в тех сферах, где имеются значительные сырьевые ресурсы, конечная доработка которых возможна на предприятиях, заключивших договор франчайзинга за пределами республики. На наш взгляд, применение франчайзинговых отношений позволит организовать взаимовыгодное сотрудничество между предприятиями-производителями сырья, необходимого для производства продовольственной продукции, и перерабатывающими предприятиями различных регионов.

## Список литературы

1. Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / редкол.: Гусаков В.Г. [и др.]. – Минск: Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 330 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 3 нояб. 2006 г. – 3-е изд., с изм. и доп. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2006. – 656 с.
3. Джухуня, В. Белорусы попробуют знаменитое французское вино отечественного розлива / В. Джухуня // Аргументы и факты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aif.by/ru/news/item/7961-bordo.html>. – Дата доступа: 04.08.2010.
4. Минский завод виноградных вин разливает вина на условиях франчайзинга по программе импортозамещения // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://prodinfo.by/belarusnews/6566/minskij\\_za\\_8529a.html](http://prodinfo.by/belarusnews/6566/minskij_za_8529a.html). – Дата доступа: 03.08.2010.
5. Пригодич, Н. Виноделие сродни искусству / Н. Пригодич // Гомельская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gp.by/section/society/31518.html>. – Дата доступа: 17.08.2010.
6. Минский завод виноградных вин о компании // В2В [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b2b.tut.by/agriculture-and-food-products-A000/food-industry-and-food-products-A300/alcoholic-beverages-A356/minskij-zavod-vinogradnyh-vin-zao-151219.html>. – Дата доступа: 30.09.2011.
7. Минский завод виноградных вин намерен довести объем производства на условиях франчайзинга до 30 % // Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/all\\_news/economics/Minskij-zavod-vinogradnyh-vin-nameren-dovesti-objem-proizvodstva-na-uslovijax-franchajzinga-do-30\\_i\\_561292.htm](http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Minskij-zavod-vinogradnyh-vin-nameren-dovesti-objem-proizvodstva-na-uslovijax-franchajzinga-do-30_i_561292.htm). – Дата доступа: 30.09.2011.
8. «Минск Кристалл» начал разливать кубинский ром // Белорусский информационно-аналитический портал Newspeak [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newspeak.by/news.php?id=4724>. – Дата доступа: 30.09.2011.
9. На водочном рынке некуда особо перемещаться // Белгазета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newspeak.by/news.php?id=4724>. – Дата доступа: 30.09.2011.
10. Минский завод виноградных вин – успешный опыт импортозамещения // Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.belta.by/ru/conference/i\\_51.html](http://www.belta.by/ru/conference/i_51.html). – Дата доступа: 30.09.2011.

### Информация об авторе

Метлицкий Валерий Николаевич – аспирант Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(017) 212-18-07.

*Дата поступления статьи – 6 октября 2011 г.*

УДК 338.436.33

## МОЛОЧНАЯ ОТРАСЛЬ: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА

Л.В. МЕТРИК, преподаватель  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

## DAIRY BRANCH: WORLD TENDENCIES AND EXPORT PROSPECTS

L.V. METRIK, teacher  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье выявлены и проанализированы основные тенденции формирования мирового рынка молочной продукции, а также участие Республики Беларусь в данном процессе. Молочная промышленность Республики достигла такого уровня, когда экспортноориентированная направленность приобретает приоритетное значение, и в этой связи необходимо следовать мировым тенденциям для завоевания на глобальном рынке отдельных «ниш» для сбыта молока и молочной продукции.*

*In the article the basic tendencies of formation of the world market of dairy production, as well as participation of Belarus in the given process are revealed and analysed. The dairy industry of the Republic has reached such level when export-orientation gets priority value, and thereupon it is necessary to follow world tendencies for a gain in the global market of separate «niches» for sale of milk and dairy production.*

**Введение.** Повышение уровня взаимозависимости стран на основе расширения глобальных экономических связей является основной тенденцией развития мировой экономики. Развитие товарных рынков и рост международной торговли – это наиболее характерные признаки глобализации [1, с. 148].

Необходимо отметить, что за период с 2005 по 2010 г. мировой экспорт вырос на 3,5 %. Несмотря на то, что в 2009 г. наблюдалась тенденция резкого снижения данного показателя (на 12 %) по сравнению с 2008 г., уже в 2010 г. он вырос на 14 % к уровню 2009 г. Аналогичная тенденция наблюдается и с экспортом сельскохозяйственной продукции, темп прироста данного показателя за 2005–2010 гг. составил 3,5 %. Внешняя торговля продукцией сельского хозяйства является важным сектором мировой экономики, и в настоящее время на ее приходится около 9 % мирового товарного экспорта [2].

**Основная часть.** Молоко в продовольственном обеспечении – это один из основных продуктов питания, соответственно рынок молока – важнейший сегмент продовольственного рынка. Производство и переработка молока является одним из наиболее перспективных и динамично развивающихся структурных подкомплексов АПК. Вследствие роста населения Земли увеличивается потребление молока и молочных продуктов. Это связано, прежде всего, с тем, что увеличиваются объемы производства в развивающихся странах, доля которых в мировом производстве приближается к 50 %. Наиболее успешно решают проблему в Океании и Европе, где перерабатывается 94–98 % производимого молока.

По данным исследований ведущих специалистов РУП «Институт мясо-молочной промышленности», прогнозируется, что к 2017 г. дальнейший рост мирового производства молока до 807 млн т (рис. 1) будет достигнут за счет значительного повышения валового надоя в таких странах, как Индия, Китай и Пакистан [3].

В физическом объеме наибольшее производство молока к 2017 г. будет достигнуто в Индии, странах ЕС, США, Китае и Российской Федерации. В 2009 г. мировое потребление молочных продуктов достигло 103,8 кг/чел. (рост 0,2 % по сравнению с 2008 г.), однако в разных регионах мира имеются существенные различия: в Западной Европе, например, оно превышает 300 кг/чел. в год, в то время как во Вьетнаме или Индонезии – всего 10 кг. Темп роста потребления молока в мире составляет около 10–15 млн т ежегодно. Данная тенденция обусловлена как ростом численности населения в мире, так и повышением уровня потребления на душу населения в развивающихся странах. Темп повышения уровня потребления молока будет происходить за счет развивающихся молочных рынков Азии, Латинской Америки и объединенных рынков Ближнего Востока и Африки, благодаря значительному приросту населения и увеличению доходов граждан в этих странах, что благоприятно отразится на ведении бизнеса в молочной промышленности.

Ирландия является мировым лидером по уровню потребления пастеризованных молочных продуктов и молочных продуктов длительного хранения на душу населения – 160 кг в год, тогда как в Китае – всего 19 кг. Среди развитых стран в десятку крупнейших потребителей входят Великобритания, США, Канада, Япония, Южная Корея и Австралия (главным образом рынки пастеризованных молочных продуктов), а также Франция, Германия, Италия (в основном рынки молочных продуктов длительного хранения). Общий объем потребления жидких молочных продуктов (включая заменители) в этих странах составляет 66,7 млрд кг – 76 % потребления этих продуктов на всех развитых рынках и 23,5 % –

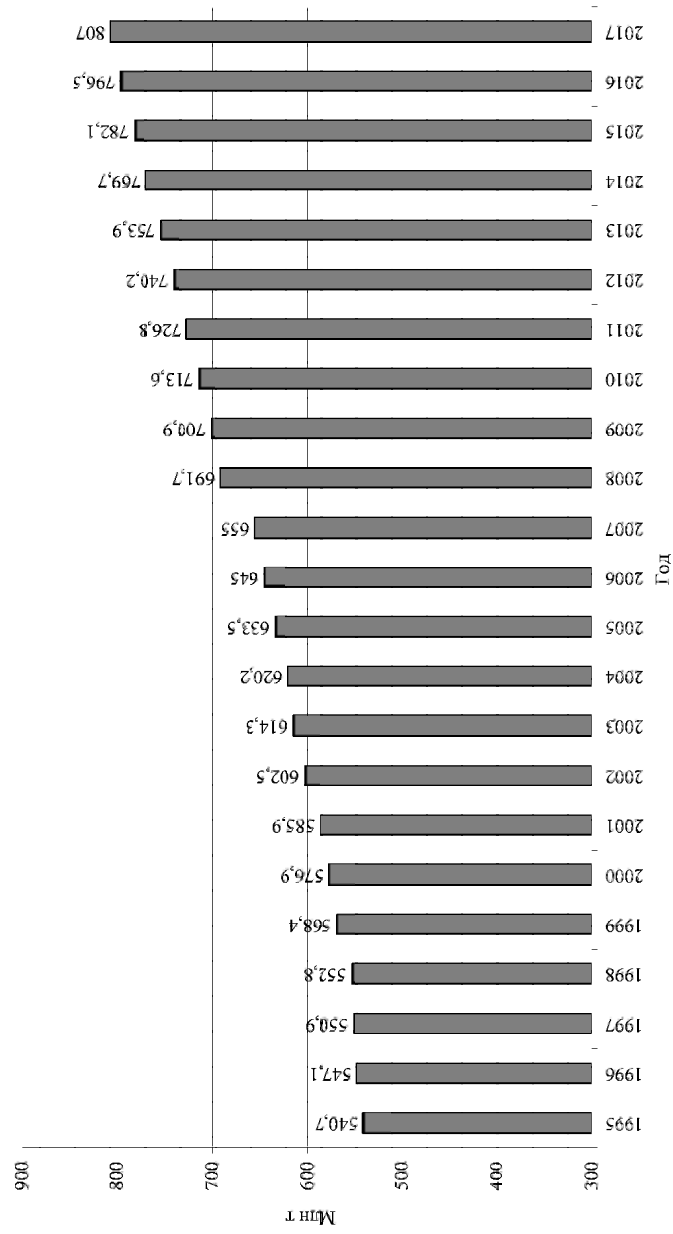


Рисунок 1 – Прогноз мирового производства молока, млн т  
Примечание. Источник [3].

на общемировом. Одно из ключевых направлений роста спроса во всем мире – жидкие молочные продукты длительного хранения (продукты, которые могут храниться при комнатной температуре). Следует отметить, что объемы торговли питьевым молоком и свежими молочными продуктами остаются невысокими. Страны Западной Европы поставляют свою продукцию главным образом в Средиземноморье, Океания – в Юго-Восточную Азию и страны Тихоокеанского побережья.

Мода на быстрое питание способствует увеличению спроса на сыр, но каналы сбыта продуктов быстрого питания не везде развиваются динамично. По объемам потребления сыр занимает 3-е место среди молочных продуктов. Наиболее высокий уровень отмечается в Греции (30 кг/чел.), Франции (24,6), Исландии (23,8), Германии (22,1), Австрии (16,2), Австралии (11,8 кг/чел.).

Главными экспортными молочными продуктами на мировом рынке являются Новая Зеландия, ЕС, США, Австралия, Аргентина, Канада и Беларусь. В странах Европейского континента внешнеторговая деятельность преимущественно представлена Германией, Францией и Нидерландами. Глобальный экспорт основных продуктов на основе молока (в пересчете на молоко) в 2009 г. составил 38,6 млн т, что ниже уровня 2008 г. (40,5 млн т) на 4,7 % (рис. 2) [4].

Кроме того, необходимо отметить, что главной тенденцией последних лет на мировом молочном рынке является объединение мощностей ведущих компаний. Так, в Европе в 2010 г. французский производитель Lactalis приобрел две крупные компании в Испании – Forlisa, лидера по производству сыра с ежегодным товарооборотом, превышающим 200 млн долл., и дочернюю компанию Ebro Puleva – одну из лидеров в стране по производству жидких молочных продуктов с товарооборотом свыше 600 млн долл. Французская компания Danone и российская Unimilk приняли решение о слиянии (контрольный пакет акций – 57,7 % – принадлежит Danone).

За пределами Европы перспективы преобразования также велики. Так, пять бразильских молочных компаний (Itambe, Centroleite, Confepar, Semil и Minas Leite) объявили о своих планах по слиянию. Это может привести к образованию крупнейшей корпорации в Латинской Америке.

Китайская молочная промышленность начала вкладывать инвестиции в заграничные компании. В июле 2010 г. третье крупнейшее перерабатывающее предприятие Bright Dairy приобрело 51 % акций в Новой Зеландии за 60 млн долл. Кроме того, этот же производитель собирается построить новое предприятие в Шанхае. На нем планируется изготавливать свежее молоко, йогурты и УНТ-молоко. Открыть молокозавод предполагается в 2013 г. Предприятие станет крупнейшим в Азии [5].

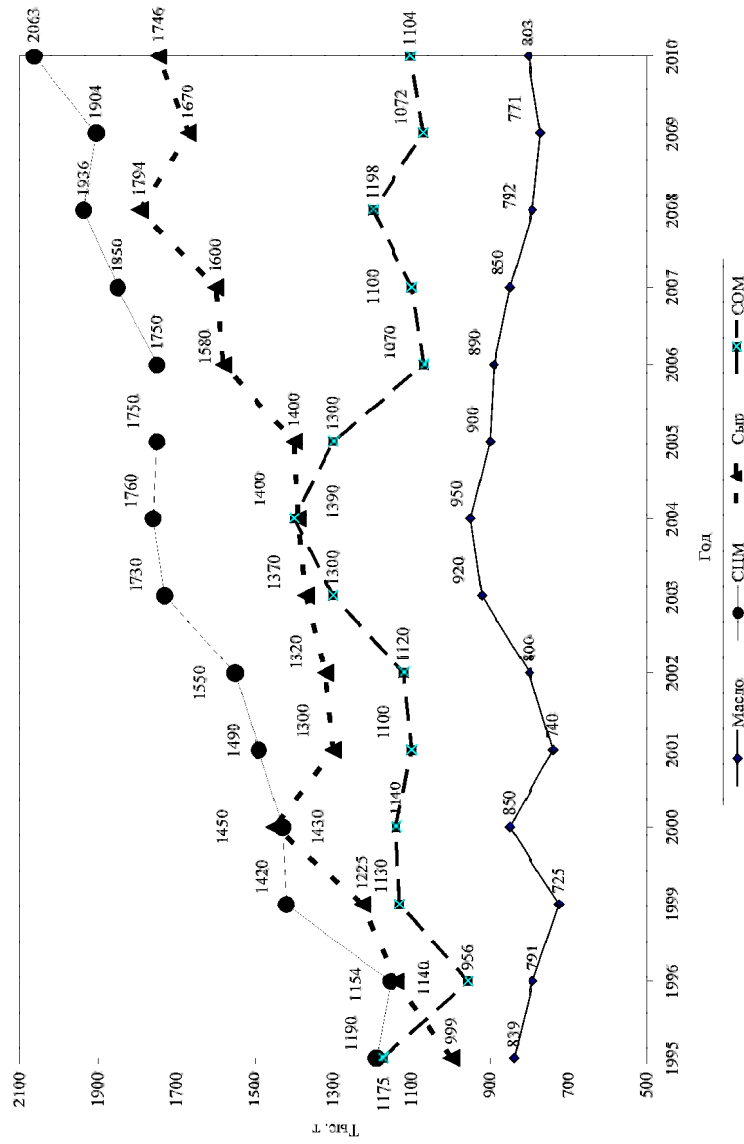


Рисунок 2 – Мировой экспорт молочной продукции, тыс. т.  
Примечание. Источник [4].

Для поддержания своих позиций на мировом рынке белорусским организациям необходимо также следовать мировым тенденциям по укрупнению производства и созданию мощной экспортоориентированной производственной структуры в секторе переработки.

Согласно Республиканской программе развития молочной отрасли на 2010–2015 годы к 2015 г. предстоит значительно увеличить производство молока в сельскохозяйственных организациях страны и объемы его переработки [6]. В стоимостном выражении экспорт молокопродуктов должен вырасти более чем в 2 раза до 3 млрд долл. Решить эту задачу можно с учетом тенденций мирового рынка, диверсификации экспорта, повышения конкурентоспособности отечественной продукции путем улучшения качества, оптимизации затрат и развития брендинга.

Молочная промышленность Республики Беларусь достигла такого уровня, когда экспортоориентированная направленность приобретает приоритетное значение. Показателем, подтверждающим данный аргумент, является динамика роста доли экспорта в объеме производства молока (табл.).

Из анализа данных таблицы видно, что в 2010 г. в натуральном выражении из республики на внешний рынок было реализовано 3780 тыс. т молокопродуктов в пересчете на молоко, или примерно 57 % от его производства в стране, что почти в 4 раза превышает уровень 2000 г., когда удельный вес экспорта молока в общем объеме производства составлял лишь 21,1 %. В объеме переработанного молока доля экспорта в 2010 г. занимала 67,9 %, что на 37,6 п.п. выше уровня 2000 г.

Значительные объемы экспорта существенным образом не повлияли на географию поставок. В традиционной региональной структуре белорусского экспорта молока и молочной продукции наибольший удельный вес имеет Россия. На ее долю в 2010 г. приходилось 92 % всех зарубежных поставок. Оставшиеся 8 % пришлось на страны СНГ (6 %) и дальнего зарубежья (2 %) [7, с. 613].

Также следует отметить, что Республика Беларусь занимает лидирующую позицию по производству молока на душу населения – 692 кг/чел. в 2009 г. и 698 кг/чел. в 2010 г., уступая только странам Океании (700 кг/чел.) [8]. Нельзя оставить без внимания и то, что производство молока на душу населения в нашей стране в 2009 г. примерно вдвое превышало основные развитые в аграрном отношении страны Европы и США (рис. 3).

В целом наша республика, благодаря принятым мерам по развитию молочной отрасли и сельхозпроизводства, достигла высоких результатов в этом сегменте мирового рынка. Так, в период с 2000 по 2010 г. экспорт сухого цельного молока (СЦМ) в физическом выражении

Таблица – Динамика производства и экспорта молока и молокопродуктов Беларуси

Показатели	Год										2010 г. в % к 2000 г.
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010				
Производство молока, тыс. т	4490,0	5675,6	5895,4	5904,0	6225,0	6577,0	6627,0			147,6	
Переработано молока, тыс. т	3143,1	3849,0	4286,6	4463,2	4968,5	5354,3	5565,1			177,1	
Товарность молока, %	70,0	67,8	72,7	75,6	79,8	84,3	84,0			+14,0 п.п.	
Экспорт молокопродуктов в пересчете на молоко, тыс. т	949,4	2256,9	2489,4	2487,6	2614,4	3390,0	3780,0			398,1	
Доля экспорта в объеме производства молока, %	21,1	39,8	42,2	42,1	42,0	51,5	57,0			+35,9 п.п.	
Доля экспорта в объеме переработанного молока, %	30,2	58,6	58,1	55,7	52,6	61,0	67,9			+37,6 п.п.	

Примечание. Источник [7, с. 177, 365, 613].

возрос более чем в 32 раза, сыров и творога – 7,5, сухого обезжиренного молока (СОМ) – 2,2, масла сливочного – в 2,8 раза. Увеличение физических объемов экспорта по казеину составило 12,7 раза. Причем в начале XXI века практически 100 % объема поставок данного товара приходилось на страны СНГ, а затем – на государства ЕС. В 2010 г. доля экспорта казеина в страны Содружества составила только 2 % [8, 10].

Анализируя исследования ведущего специалиста РУП «Институт мясо-молочной промышленности» М. Климовой, можно констатировать, что в списке ведущих мировых экспортеров молокопродуктов в сегменте твердых сыров Беларусь занимала четвертую позицию в мире (7 % мирового экспорта), по сухому обезжиренному молоку – пятую (6 %), а по сухому цельному молоку – шестую позицию [5, 11]. Беларусь вошла в тройку мировых лидеров по экспорту сливочного масла с объемом внешних поставок 86 тыс. т (2009 г.). По данной позиции республика занимает 9 % от общемирового объема экспорта, уступая только Новой Зеландии (49 %) и ЕС (16 %) и опередив Австралию (84 тыс. т в 2009 г.).

Таким образом, Республика Беларусь имеет перспективы выхода на новые рынки сбыта. Одними из наиболее перспективных являются рынки,



Рисунок 3 – Производство молока на душу населения в отдельных странах мира за 2009 г., кг/чел.

Прмечание. Рисунок составлен автором на основании собственных исследований и источника [9, с. 53, 54].

характерные большой емкостью для импорта. Например, Алжир с населением в 32 млн чел., где доля ввозных молочных продуктов достигает 90 %, рынок Вьетнама, Объединенных Арабских Эмиратов, стран Персидского залива. К сожалению, отвоевывать свою «нишу» на этом рынке белорусским предприятиям придется в жесткой конкурентной борьбе с производителями из Новой Зеландии, стран Евросоюза, США и другими ведущими экспортерами мира [4].

Рынок стран Евросоюза для Беларуси остается пока закрытым. Страны этого региона при значительной финансовой поддержке сельского хозяйства обеспечивают потребности внутреннего рынка в основном за счет собственного производства. Тем не менее шансы у белорусов здесь также есть, а практическая реализация планов зависит главным образом от профессиональной работы маркетинговых служб и отделов внешнеэкономических связей белорусских предприятий.

Для увеличения объемов экспорта белорусских молокопродуктов и успешной конкуренции на мировом рынке необходимо уделять большое внимание одному из основных векторов дальнейшего развития отечественной отрасли молочного животноводства – качеству молока.

Конкурентоспособность, экспортоориентированность и устойчивость развития молочной индустрии возможны только при условии соответствия в качественном отношении выпускаемой продукции уровню и требованиям стран-импортеров молока.

В настоящее время повышение качества молока (улучшение состава основных ценных компонентов молока – белка и жира) расценивается как решающее условие конкурентоспособности молочной отрасли [12, с. 17].

В 2008–2009 гг. фактический показатель жира в молоке в среднем по Республике Беларусь составил 3,65 % и белка 3,03 %. По этим показателям мы уступаем Новой Зеландии, Австралии, Финляндии, Швеции, Дании (лидерам по высокому содержанию жира и белка) и некоторым другим странам. В среднем по странам, входящим в Евросоюз, за октябрь 2009 г. было поставлено на переработку молоко с содержанием жира 4,04 % и содержанием белка 3,41 % [13, с. 26].

В целях улучшения качества молока в нашей стране ужесточены требования к показателям. С 1 января 2008 г. в СТБ 1598-2006 «Молоко коровье. Требования при закупках» введена позиция «сорт экстра» в соответствии с требованиями ЕС, определена схема дифференциации закупочных цен сырого молока для переработки в зависимости от его сортности. В настоящее время правительством и сельскохозяйственным сектором принимаются меры по увеличению производства молока сорта «экстра», которое в основном используется при выпуске сыров, –

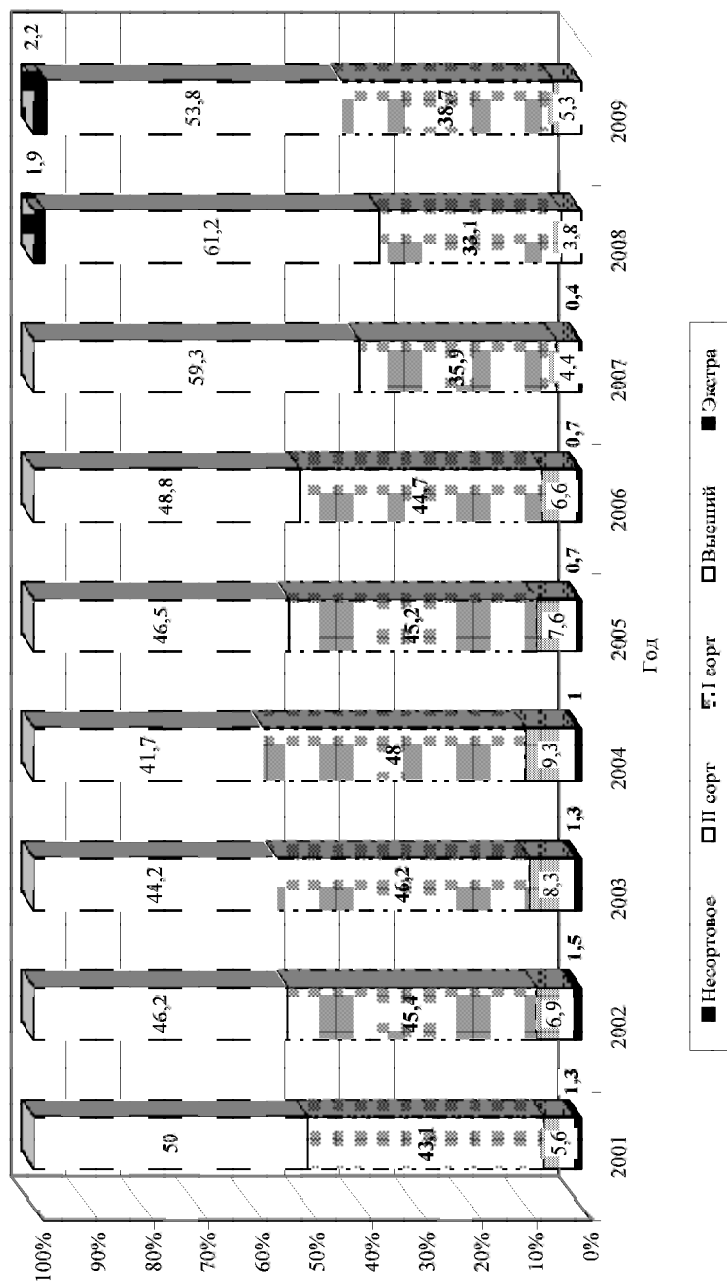


Рисунок 4 – Динамика показателей качества молока по сорту  
 Примечание. Рисунок составлен на основании источника [13, с. 26].

основного экспортируемого молочного продукта с высокой добавленной стоимостью в нашей стране [14].

Проанализировав динамику показателей качества молока по сорту, поступившего на переработку в Республике Беларусь за период с 2001 по 2009 г., можно сделать вывод, что наблюдается рост поступления молока высшим сортом с 2005 г. (удельный вес 46,5 %) по 2008 г. (удельный вес 61,2 %), но в 2009 г. этот показатель снизился на 7,4 п.п. (рис. 4).

**Заключение.** Следовательно, для успешной конкуренции на мировом рынке и внешнеэкономической экспансии перед животноводами и молочной промышленностью республики стоит задача в ближайшие годы производить в основном производственном секторе достаточно большие объемы молока, соответствующего уровню качества, принятого в странах ЕС (сорт «экстра» в Беларуси). Таким образом, необходимо наращивать объемы экспорта молочной продукции высокого качества, соответствующей потребительским предпочтениям и запросам, с учетом того, что конкурентные позиции отечественных производителей в перспективе будут определяться как глобальными тенденциями развития мирового рынка, так и внутренними факторами, прежде всего, проводимой в стране макроэкономической и аграрной политикой.

#### Список литературы

1. Совершенствование системы сбыта в агропромышленной сфере. Теория, методология, практика / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 252 с.
2. International Trade Statistics 2011 [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.wto.org/English/res\\_e/statis\\_e/sts2011\\_e/its11\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/sts2011_e/its11_toc_e.htm). – Дата доступа: 06.11.2011.
3. Мелещня, А.В. Анализ тенденций развития мирового рынка молока / А.В. Мелещня, М.Л. Климова // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 4.
4. FAOSTAT – Agriculture [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.fao.org/corp/statistecs/site/339/default.aspx>. – Дата доступа: 25.10.2011
5. Молочная отрасль. Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен. – [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [export.by/?act=news&mode=view&id=32131](http://export.by/?act=news&mode=view&id=32131). – Дата доступа: 05.11.2011.
6. Республиканская программа развития молочной отрасли в 2010–2015 годах / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 2010 г., № 279, 5/32869 [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [pravo.by/pdf/2011-62/2011\\_62\\_9\\_41118.pdf](http://pravo.by/pdf/2011-62/2011_62_9_41118.pdf) – Дата доступа: 05.11.2011
7. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 633 с.

8. Внешняя торговля Республики Беларусь, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 403 с.
9. Сельское хозяйство, 2011: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011 – 282 с.
10. Официальная статистика [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 04.11.2011.
11. Климова, М. Общие тенденции развития молочной отрасли / М. Климова // Продукт ВУ. – 2010. – № 9.
12. Шундалов, Б.М. Качество молока – залог эффективности молочной отрасли / Б.М. Шундалов // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 8. – С. 17.
13. Китиков, В.О. Качество продукции животноводства и факторы повышения экспортного потенциала молочной промышленности / В.О. Китиков [и др.] // Белорусское сельское хозяйство. – 2010. – № 2. – С. 26.
14. Мозоль, А. Тенденции формирования потенциала производства и экспорта молочной продукции (на примере Республики Беларусь) / А.Мозоль // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2011. – № 2. – С. 32–35.

#### **Информация об авторе**

Метрик Людмила Викторовна – преподаватель кафедры экономики и международных экономических отношений в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-30.

*Дата поступления статьи – 8 ноября 2011 г.*

УДК 336.61.338

## РИСКИ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.А. МИРЕНКОВ, аспирант

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

## MARKET RISKS OF AGRICULTURAL PRODUCT IN FOOD SECURITY SYSTEM

A.A. MIRENKOV, postgraduate student

The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В работе исследованы вопросы сущности риска рынка сельскохозяйственной продукции в системе продовольственной безопасности на основе классификационных признаков и факторов их формирующих, дано определение риска в системе рыночных отношений продовольственного рынка, выявлены основные взаимосвязи различных типов риска и их видовой состав.*

*In the work the questions of risk market essence to agricultural product in food security system are explored on the base of taxonomic sign and factor forming them; the determination of the risk in system of the market relations of food market is given, the main interrelations of different types of the risk and their aspectual composition are revealed.*

**Введение.** В современной системе экономического развития функционирование продовольственного комплекса в изменяющихся мировых, природных, институциональных условиях усложняется и выдвигаются новые задачи. Основная из этих задач – устойчивость развития рынка продовольствия. Она является определяющей для внутреннего развития экономики с ограниченными ресурсами и требует формирования новых знаний о риске и неопределенности с точки зрения функционирования конкретных рынков, мировых тенденций, вызовов. Проблема рисков и значение их исследования на рынках продовольствия возрастает с углублением глобализации экономики, территориальной дифференциации устойчивости сельского хозяйства и экологической составляющей, формирующей качество продуктов питания. Риск относится к вероятностным событиям, которые необходимо умело предвидеть и, что немаловажно в экономике, обосновывать, предусмотрев возможные потери, выигрыши и последствия.

Риск-менеджменту уделяется в экономической литературе достаточно много внимания. Различные аспекты проявления рисков представлены

в трудах отечественных и зарубежных авторов: Дж.М. Кейнс, Ф. Найта, П.С. Гейслера, Л.Ф. Догиля, А. Альгина, Г.В. Савицкой, В.В. Рымкевич, А.И. Алтухова, В.А. Кундиус, Р.А. Фатхутдинова, Ю.М. Ясинского, А.О. Тихонова, О.В. Авдей, А.А. Быкова и др.

Анализ отечественной и зарубежной литературы показал, что наряду с достаточно детальным освещением производственных, финансовых, инвестиционных и других видов рисков в исследованиях не уделяется должного внимания взаимосвязи продовольственной безопасности и оценке рисков агропромышленного кластера. Рынок сырья и продовольствия аграрной продукции – особая экономическая структура неустойчивого типа. Она обладает большой зависимостью от природных условий, низкой степенью эластичности спроса, сформированной на принципах регулируемых рыночных отношений. Риски рынков продовольствия формируются в аграрном секторе экономики в определенной зависимости от природной и институциональной среды. Условия проявления риска, их функциональная роль в развитии продовольственного рынка могут быть установлены на основе систематизации и обоснованной классификации, что и определило цель данных исследований. Виды риска отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и следовательно, по способу их анализа и методам описания.

Устоявшимся критерием и универсальной классификации рисков не существует по причине специфики деятельности хозяйственных субъектов, а также различных проявлений рисков и источников возникновения.

В настоящее время понятие «риск» широко используется во многих отраслях знаний, и, как показал анализ, проблематика риска обычно рассматривается с позиции финансово-кредитных институтов, предпринимателей и др. Рассмотрение риска как комплексного явления на рынке сырья и продовольствия аграрной продукции с точки зрения угрозы безопасности в продовольственной сфере – новое направление в экономических исследованиях.

**Основная часть.** Формирование рынков продовольствия определяется как эндогенными, так и экзогенными факторами, которые оказывают влияние на систему рыночных отношений и могут изменяться в определенном диапазоне, влияя на устойчивость их развития. Аграрное производство относится к наиболее неустойчивым видам экономической деятельности, так как зависит не только от влияния экономической конъюнктуры, но и имеет большую степень зависимости от природных факторов, значительных сезонных и годовых колебаний, изменения

продовольственных предпочтений потребителей. Экономике отрасли определяет не только риск, но и большая степень неопределенности. Так, если риск предсказуем, то неопределенность – это «черная дыра» с неизвестными законами проявления и вероятности. Неопределенность может быть как объективной, так и субъективной ввиду скрываемой или мало распространенной информации. Неопределенность ситуации на рынках аграрной продукции во время техногенных, политических, климатических катаклизмов усиливаются [6, с. 490]. В силу сложности и изменчивости современного аграрного рынка экономические субъекты вынуждены принимать решения и действовать в условиях неопределенности, вызова, угроз и риска. Существенными элементами рыночной системы, которые определяют производственно-экономические отношения, являются информационные потоки, формирующие знания о факторах риска, а их обработка и использование в обосновании управленческих решений составляет основу знаний о риске, которую формирует прежде всего экономическая информация. Важность достоверной экономической информации в формировании рыночных отношений рассматривается лауреатом нобелевской премии Дж. Стиглиц, который отмечает, что «действия (включая выбор) передают информацию, участники рынка знают об этом, и это оказывает влияние на их поведение» [12]. Экономическая информация несовершенна, поэтому субъектам экономики всегда в той или иной степени приходится учитывать условия неопределенности, вызова, угроз и риска и соответственно искать пути оптимизации потерь, вреда, ущерба.

Концепцию риска и неопределенности как источника прибыли связывают с именем американского экономиста Ф. Найта, который провел классический анализ этой проблемы и указывал, что возможность несовпадения фактически получаемого результата с намеченным часто характеризуется с помощью категории «риск» [7].

Современный подход к этой проблеме имеет комплексный характер и рассматривает основные термины и определения в совокупности экономических проблем и взаимосвязей.

В научной литературе «вызов» понимается как совокупность обстоятельств не обязательно конкретно угрожающего характера, но, безусловно, требующих реагировать на них с целью предупреждения или снижения возможного ущерба. Внешние обстоятельства возникновения угроз природно-экологические, техногенно-производственные, антропогенно-социальные в соответствии с причинно-следственной обусловленностью объективно формируют опасности глобального уровня, которые могут перерасти в систему угроз и проявиться на рынках продовольствия в системе рисков.

Угроза как наиболее конкретная и непосредственная форма опасности, то есть актуализированная (уже действующая опасность), характеризуемая конкретной формой проявления и способов воздействия или совокупностью условий и факторов, создающих опасность интересам граждан, общества и государства, а также национальным ценностям и национальному образу жизни [2, с. 12].

В документах ООН указывается, что дефиниция «безопасность человечества» относится не к военной области, а к области жизни социума. Ее существенные черты – универсальность (угрозы безопасности растут, относится это ко всем странам); взаимозависимость (угрозы не удерживаются в рамках национальных границ), приоритет упреждения рисков (безопасность легче предупредить, чем устранить); всеобщность (включает человеческие проблемы – уровень жизни, социальные гарантии и т. п.) [8].

Одним из видов безопасности является экономическая безопасность, суть которой в том, что «это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, государства, возможность без вмешательства извне определять пути и формы экономического развития и осуществлять их реализацию» [3, с. 57].

«Взаимосвязь безопасности и риска, – как отмечают О.В. Авдей и А.А. Быков, – в том, что факторы риска в бизнесе являются источниками и причинами нарушения экономической безопасности» [1, с. 8].

Связь риска с внешними и внутренними факторами является наиболее характерным в контексте исследования конкретного рынка. В исследованиях В.В. Рымкевич указывается, что «под экономическим риском следует понимать возможность (вероятность) разрыва существующих или возникновения новых экономических отношений (связей) между субъектами, субъектом и объектом данных отношений в пространстве и во времени» [10, с. 39]. По мнению профессора Л.Ф. Догиля, «для более полного раскрытия категории «хозяйственный риск» важно выяснить его функциональную роль в экономике, а она здесь многогранна» [9, с. 9].

Существуют виды рисков, действию которых подвержены все без исключения субъекты хозяйственной деятельности, но есть и специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности.

На рынке сырья и продовольствия существуют специфические риски, которые связывают с повышенным уровнем природно-климатической зависимости и требованиям не только экономической стабильности субъектов продовольственного рынка, но и обеспечения продовольственной безопасности как государства, так и отдельных граждан. В системе агропродовольственных рынков сформировалась концепция продовольственной

безопасности как национальная идея развития агропромышленного комплекса. Впервые, как научная концепция, продовольственная безопасность была сформулирована в исследованиях доктора экономических наук З.М. Ильиной в работе «Проблемы продовольственной безопасности и их решение» [4]. Впоследствии был разработан и принят документ «Концепция продовольственной безопасности Республики Беларусь», в котором указывается, что «национальная продовольственная безопасность – это такое состояние экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков населению гарантируется стабильное обеспечение продовольствием в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам (предложение), с одной стороны, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос), отвечающего условиям расширенного воспроизводства населения, с другой» [5, с. 12]. Продовольственная безопасность отражает две наиболее существенные позиции, которые не должны быть утрачены ни при каких обстоятельствах, угрозах и вызовах: с позиций отрасли (агробизнеса) – это доходность (прибыльность), с позиций покупателей – ассортимент, качество и объем.

Учет основных признаков риска позволяет нам представить риск на рынке сырья и продовольствия как осознанное, обоснованное решение присутствовать на рынке и противодействовать угрозам, вызовам в рамках экономической безопасности предприятия-поставщика при удовлетворении платежеспособного спроса с позиций продовольственной безопасности потребителя. Это определение позволяет учесть отраслевые особенности поставщиков в системе рискообразующих факторов и основную позицию покупателя, акцентировав внимание на взвешенных управленческих решениях, позволяющих решать вопросы входа и выхода отрасли на соответствующем рынке. Уточняя дефиниции риска на рынке сырья и продовольствия, следует представить ее как чрезвычайно сложную, многомерную и многоаспектную систему выявления, идентификации и расчета возможностей в условиях неопределенности и многовариантности возможных решений. В этой связи необходимо рассмотреть риск рынка сырья и продовольствия аграрной продукции с позиций основных классификационных признаков.

Риск в экономической деятельности не воспринимается только с точки зрения угроз, во многих случаях он исполняет роль естественного отбора, так как наиболее квалифицированный учет всех условий, факторов, многовариантный расчет возможных ситуаций позволяет выжить в рыночных условиях наиболее сильным субъектам хозяйствования. В прикладном аспекте, на уровне субъектов предпринимательской деятельности

в основе исследования риска и неопределенности положен принцип поиска точек роста на основе информационных потоков с учетом всех возможных или наиболее значимых событий. В любой сфере риск должен быть в допустимых пределах и с этой целью им следует управлять на основе грамотного использования рискованных ситуаций. Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на процессы экономической деятельности. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных. Основой анализа рисков является их классификация. Система соподчиненности понятий используется как средство для установления связей между ними. При классификации рисков учитываются не только признаки, но и его уровень и приоритетность.

Структура рынка сырья и продовольствия формируется в многоуровневые кластерные образования с определенной инфраструктурной и институциональной системой, что позволяет повышать конкурентоспособность агропродуктового рынка. В свою очередь, интеграционные процессы являются источником эффекта суперпозиции (наложения) существующих разновидностей опасности друг на друга и новых, что требует их изучения и классификации для принятия мер по стабилизации рыночных отношений.

Продовольственный рынок наряду с бизнес-рисками имеет особый вид риска, который характеризуется уровнем продовольственной безопасности. Он является специфическим риском, характерным только для этой системы рынков, и фактором, определяющим границы варьирования основных параметров рыночных структур, фактором формирования их дохода и социальной стабильности. Недопустимость снижения состояния стабильности продовольственного рынка, экономической доступности продуктов питания и их пищевой ценности – основное условие продовольственной безопасности как отдельных домашних хозяйств, так и государств. В этой плоскости рассматривается система факторов социальных рисков. Социальная функция риска влияет на удовлетворение социальных потребностей, рост благосостояния и стабилизацию занятости населения в сельской местности.

В то же время риски рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия должны сохранять определенную функциональную направленность, повышать конкурентоспособность участников данного рынка на основе повышения значимости научных разработок, внедрения инновационных технологий, расширения доступности продовольствия, посредством роста производства, улучшения качества и формирования платежеспособного спроса.

В Республике Беларусь в основном решена внутренняя проблема количественного обеспечения населения продовольствием, но остаются не решенными вопросы по качеству и сбалансированности питания, степени экономической доступности различных слоев населения к продуктовому ассортименту, а также разная степень доступности к экологически чистой продукции. Рост объемов производства, улучшение ассортимента происходит во многих случаях на основе инновационных изменений в отраслях, обеспечивающих предложение на рынке сельскохозяйственного сырья и продовольствия, поэтому инновационные риски являются составляющими элементами развития рыночной системы агропроизводства. Инновационные риски возникают при внедрении новых технологий, техники, использовании финансовых ресурсов на эти цели. При их некупаемости происходит вытеснение с продовольственного рынка субъектов предпринимательской деятельности или сокращения объемов продаж.

Важность продовольственного рынка определяет роль и значение институциональной составляющей и систему рисков ей присущих. Институциональная система имеет решающее значение в его регулировании и контроле. Законодательные риски, выражающиеся в несовершенстве законодательной базы, по регулированию сельскохозяйственной деятельности формируют определенную группу факторов дополнительного исследования в системном взаимодействии рыночных структур.

Продовольственный рынок многих стран, в том числе и Республики Беларусь, имеет реальные возможности увеличить объемы производства в мировой продовольственной системе, в которой развивается продовольственный кризис. Этот рынок по многим параметрам находится в условиях неопределенности, и поэтому его участники могут принимать решение о расширении объема производства, рискуя при этом оказаться в условиях перепроизводства, так как платежеспособный спрос на нем не сформирован и не обеспечивается внутренними условиями, что требует международными усилиями и согласованности действий. Для отечественного АПК актуален вопрос выхода на мировые рынки продовольствия и формирования конкурентоспособного агропромышленного комплекса, где актуализируются международные торгово-политические риски, связанные с существенным возрастанием конкуренции в результате намерений вступления страны в ВТО. Решение этих задач связано с пониманием возможных глобальных угроз, вызовов, неопределенности ситуации на мировых продовольственных рынках, где действуют риски глобального характера.

Неизбежным атрибутом любого сектора экономики остается риск предпринимательской деятельности, то есть бизнес-риск. Это понятие

включает в себя виды риска, возникающие вследствие воздействия специфических и макроэкономических факторов, связанных с правильным выбором технологических, организационных и управленческих решений.

В таблице представлены основные типы риска, их виды и источники возникновения (факторы).

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность рыночных структур. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных. В бизнесе, в том числе и аграрном, риск – необходимое условие развития, которое является одной из важных его функций. При принятии управленческих решений типологизация рисков необходима для их конкретизации и оценки. С точки зрения теории корпоративной стратегии риск-ситуация создается из-за основного условия развития производства – это работать себе не в убыток и получение желаемого уровня прибыльности. Для чего и совершенствуется производство на основе инноваций и финансовых вложений. Показатель прибыли является основным индикатором исходных условий реализации выбранной стратегии по основным видам рисков. Соответственно отсутствие прибыли у сельхозпроизводителей будет приводить к свертыванию производства, и только эффективный хозяйственный механизм и меры государственного регулирования при воздействии на уровень дохода потребителей аграрной продукции, прежде всего продовольствия, позволят уменьшить риски на данном рынке. Объективный рост цен должен компенсировать затраты на производство продовольствия, при этом корректирующим условием государственного регулирования

**Таблица – Классификация рисков рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия по факторам воздействия и возможные**

Тип риска	Вид риска	Источник риска (фактор)
Бизнес-риск производителей сельскохозяйственной продукции	Хозяйственный (производственный)	Технологические, организационные, управленческие, экологические
	Финансовый	Уровень затрат, цены, конъюнктура рынка, финансовые потоки
	Инновационный	Новые технологии, оборудование и установки
Риск продовольственной безопасности	Экономической доступности (снижение спроса)	Уровень доходов населения, эффективность бизнеса, государственная политика
	Физической доступности (изменение предложения)	Объемы производства и продаж, ассортимент, качество, конкуренция

должен быть риск как экономической, так и физической доступности. Аргументированное государственное регулирование позволит как потребителям, так и производителям соизмерять более тщательно доходы и расходы, эффективнее работать.

**Заключение.** В процессе исследования установлено:

– риск на рынке сырья и продовольствия – чрезвычайно сложная, многомерная и многоаспектная система выявления, идентификации и расчета возможностей, связанных с осознанным выбором управленческого решения в системе неопределенности, внутренних и международных угроз и вызовов;

– продовольственная безопасность является корректирующей концепцией при выполнении риском функций активизации экономической деятельности на основе роста конкурентоспособности отраслей, формирующих предложение;

– наиболее значимыми видами риска на данном рынке являются риски бизнеса и продовольственной безопасности, которые позволяют ориентировать производство, развивать его не в ущерб развитию системы рыночных отношений и государственной экономической безопасности;

– продовольственный рынок имеет особый вид риска, который характеризуется уровнем продовольственной безопасности и является специфическим риском, характерным только для этой системы рынков. В совокупности рискованных ситуаций, складывающихся на рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья, этот риск является приоритетным при принятии решений, прежде всего, на государственном уровне управления;

– упреждающим и корректирующим действием государственного регулирования должен быть уровень дохода, формирующий как спрос на рынке, так и предложение.

#### Список литературы

1. Авдей, О.В. Управление хозяйственными рисками: учеб.-метод. пособие / О.В. Авдей, А.А. Быков. – Минск: Мисанта, 2008. – 67 с.
2. Большая экономическая энциклопедия. – М: Эксмо, 2007. – 816 с.
3. Гончаренко, Л.П. Риск-менеджмент: / Л.П. Гончаренко, С.А. Филин; под ред. Е.А. Олейникова. – 3-е изд. – М: КНОРУС, 2008. – 216 с.
4. Ильина, З.М. Проблемы продовольственной безопасности и их решения. Теория, методология, практика: монография / З.М. Ильина. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1998 – 74 с.
5. Концепция продовольственной безопасности Республики Беларусь / Р.И. Внучко [и др.]. – Минск: Учреждение «Институт аграрной экономики НАН Беларуси», 2004. – 96 с.

6. Миренков, А.А. Формирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия в условиях неопределенности и риска / А.А. Миренков, Г.В. Миренкова // Сельское хозяйство в современной экономике: новая роль, факторы роста, риски. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2009. – С. 572.

7. Найт, Ф. Понятие риска и неопределенности // Ф. Найт. – Thesis, 1994. – № 5. – С. 15.

8. Программа развития ООН, 1994 г. Новые измерения безопасности человечества. – С. 22–23.

9. Производственная деятельность предприятий АПК в условиях риска / Л.Ф. Догиль [и др.] // Агропанорама: научно-технический журнал для работников агропромышленного комплекса. – 2007. – № 3. – С. 9–13.

10. Рымкевич, В.В. Экономическая теория рисков: монография. – Минск: БГЭУ, 2001. – 208 с.

11. Stiglitz, J.E. Information and the Change in the Paradigm in Economics / J.E. Stiglitz. – Les Prix Nobel 2001.

#### **Информация об авторе**

Миренков Анатолий Анатольевич – аспирант кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (0222) 48-75-64.

*Дата поступления статьи – 20 октября 2011 г.*

УДК 631.158:658.310.853

**СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ  
ФУНКЦИЙ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ  
КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДУКЦИИ  
В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

П.В. РАСТОРГУЕВ, кандидат экономических наук, доцент  
Государственное предприятие «Институт системных  
исследований в АПК НАН Беларуси»

**FUNCTIONS ESSENCE AND CLASSIFICATION  
OF STIMULATION SYSTEM OF PRODUCTION  
QUALITY AND SECURITY IN AGRICULTURE**

P.V. RASTORGUEV, Candidate of Economics, associate professor  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*Формирование эффективной системы стимулирования производства сельскохозяйственной продукции высокого качества является одной из наиболее важных задач формирования современного менеджмента качества в АПК Республики Беларусь. В статье определены и рассмотрены функции стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, проведена их классификация в разрезе основных функций, а также частных функций внешнего и внутреннего механизмов стимулирования качества и безопасности продукции.*

*The formation of the effective motivation system of high quality production of agricultural products is one of the most important problems of the formation of the modern quality management in the Agroindustrial Complex of the Republic of Belarus. Functions of the motivation system of quality and security of agricultural production as well as their classification including basic functions and private functions of external and internal motivation mechanisms are defined in the article.*

**Введение.** Одними из основных составляющих элементов теоретических основ стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции являются функции, на выполнение которых и должен быть направлен соответствующий механизм.

Как показал анализ, функции стимулирования качества в сельском хозяйстве не получили широкого распространения с точки зрения объекта отдельного исследования в научной литературе. Как правило, более глубоко изучались функции всей системы управления качеством труда

и продукции в сельском хозяйстве, при этом соответствующий механизм стимулирования правомерно выступал в качестве одной из основных функций данной системы [1, 2, 3]. Формирование эффективного механизма управления качеством в сельском хозяйстве предполагает необходимость конкретизации результатов, на достижение которых направлен тот или иной его структурный элемент, в данном случае – система стимулирования качества и безопасности продукции.

Основным объектом научного исследования выступала система стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции.

Предметом исследований являлись теоретические подходы, методология и особенности формирования, а также практические методы и механизмы формирования и функционирования систем стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции.

В процессе научных исследований в качестве основных методов использовались: монографический метод, метод сравнительного анализа, метод экспертных оценок, абстрактно-логический метод.

**Основная часть.** На основе проведенных исследований были определены и классифицированы основополагающие функции современного механизма стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, в том числе с учетом отраслевого аспекта (рис.). Как показал анализ, целесообразно выделить следующие четыре основополагающие функции современного механизма стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции.

*1. Обеспечение устойчивого производства продукции высокого качества и динамичное улучшение ее потребительских и технологических свойств.*

Данная функция является приоритетной, указывающей одновременно на основную цель всей системы управления качеством и безопасностью продукции. Тем не менее ее выделение необходимо и при определении функций стимулирования. Связано это с тем, что в отличие от многих других неотъемлемых элементов комплексного механизма управления качеством (контроль, стандартизация, метрологическое обеспечение и т. д.) эта функция (в совокупности с техническим и технологическим обеспечением) непосредственно направлена на решение поставленной задачи. Только при постоянно действующей и эффективной системе стимулирования качества возможно устойчивое производство продукции, конкурентоспособной по качественным параметрам на рынке сельскохозяйственного сырья и продуктов питания.



Рисунок – Система основополагающих функций механизма стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции

*2. Обеспечение производства сельскохозяйственной продукции, безопасной для жизни и здоровья человека.*

Выполнение данной функции является особенно актуальным в современных условиях глобализации экономики и с учетом уровня развития технологий производства аграрной продукции, ухудшения экологической ситуации. Так, только за последние 100 лет в биосферу внесено значительное количество химических веществ, большинство из которых ранее в экосистемах не встречались. При этом около 4 млн химических веществ признаны потенциально опасными для окружающей среды, а 180 тыс. обладают выраженным токсическим и мутагенным эффектами. Одновременно в мире производится и используется не менее 40 тыс. особо опасных химических веществ [4].

Учитывая это, современная система стимулирования должна включать механизм мотивации производства продукции, соответствующей обязательным требованиям к ее безопасности, установленным в нормативных правовых документах.

*3. Формирование в обществе устойчивой ассоциации уровня благосостояния с достигнутыми результатами в области улучшения качества труда и продукции.*

Сущность данной функции заключается в необходимости достижения высокой степени коррелирования уровня доходов объектов мотивации и достигнутого уровня качества производимой продукции. При этом с точки зрения теоретических подходов к реализации данной функции объектами мотивации могут выступать не только конкретные работники, но и отдельные предприятия и организации, агропромышленные объединения и т. д. В конечном итоге все равно основным объектом стимулирования выступает человек.

Устойчивое ассоциирование уровня доходов с качественными результатами производственной деятельности в долгосрочной перспективе позволяет значительно усилить внутреннюю мотивацию исполнителей к добросовестному исполнению своих обязанностей.

*4. Формирование высокого уровня ответственности за качественные результаты производственной деятельности.*

Достижение высокого уровня ответственности за качество труда и продукции возможно только при обязательном соблюдении указанного в предыдущем разделе отчета принципа оптимального сочетания материальных и моральных стимулов. Связано это, прежде всего, с психологией человека – гарантировать добросовестное отношение к своим обязанностям только методами материального стимулирования без общественного признания его заслуг, различных методов морального стиму-

лирования крайне сложно. При этом чем выше уровень благосостояния общества в целом и, соответственно, работников в отдельности, тем ниже будет эффективность применения методов материального стимулирования. Поэтому с ростом доходов населения интенсивность применения методов морального стимулирования будет возрастать.

Реализация основополагающих функций системы стимулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции предполагает реализацию функций более низкого порядка, которые были определены как частные. Учитывая необходимость использования различных методологических подходов к стимулированию качества на разных уровнях управления и организации сельскохозяйственного производства, в процессе исследований были выделены частные функции внешнего и внутреннего механизмов стимулирования качества.

Среди частных функций внешнего механизма стимулирования качества выделены следующие:

а) *формирование оптимального механизма дифференциации оплаты продукции в зависимости от уровня ее потребительских и технологических свойств.*

Создание механизма стимулирования сельскохозяйственных производителей, обеспечивающего производство сельскохозяйственного сырья с высокими технологическими и потребительскими свойствами, является одной из основных функций внешнего механизма мотивации качества.

Качество труда находит отражение в показателях качества продукции, поэтому одним из основных путей повышения заинтересованности сельскохозяйственных организаций в производстве высококачественной продукции является усиление стимулирующей функции цены.

Эффективный механизм формирования закупочных цен является одним из основных инструментов внешнего экономического механизма мотивации качества сельскохозяйственной продукции. Современный механизм ценообразования предполагает их дифференциацию с учетом категорий качества. Именно дифференциация закупочных и договорных цен в зависимости от качества реализуемого сырья и готовой продукции является решающим фактором, побуждающим производителя повышать уровень потребительских свойств продукции.

Необходимо, чтобы цена при современных требованиях к продукции в большей мере отражала ее потребительские свойства. В то же время динамика потребительских и технологических свойств отечественной сельскохозяйственной продукции свидетельствует о низких темпах их улучшения [5]. Исследования показывают, что минимальные закупочные цены, рекомендуемые государством, недостаточно учитывают

изменение уровня потребительских свойств сельскохозяйственной продукции и не стимулируют повышение ее качества. Слабо используются и такие направления развития внешнего механизма мотивации, как:

- регулирование качества сельскохозяйственной продукции на основе поощрения внедрения интенсивных технологий производства;
- регулирование качества с помощью механизма авансирования производства сельскохозяйственной продукции на основе стимулирования соблюдения требований к технологическим процессам;
- поощрения за достижения в области качества продукции;
- регулирование качества на основе аудита производства на возможность получения безопасной и высококачественной продукции и т. д.;

б) *создание эффективного механизма ответственности производителей сельскохозяйственной продукции за производство недоброкачественной продукции.*

Общие принципы стимулирования качества продукции предусматривают необходимость использования, как правило, только негативных стимулов в отношении обеспечения ее безопасности.

Обусловлено это тем, что неукоснительное выполнение соответствующих требований учтено и на законодательном уровне. В частности, в соответствии со ст. 9 Закона Республики Беларусь «О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека» к обязанностям юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих производство и оборот продовольственного сырья и пищевых продуктов, относятся и такие, как:

- обеспечивать соблюдение установленных требований к производству и обороту продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- при разработке продовольственного сырья и пищевых продуктов, изменении технологий их производства в установленном порядке обосновывать требования к качеству и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, их упаковке, маркировке и информации для населения, разрабатывать программы производственного контроля качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, методы испытаний;
- обеспечивать контроль качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, материалов и изделий, подготовки их к производству, соблюдения технологических режимов производства продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- создавать условия, обеспечивающие качество и безопасность продовольственного сырья и пищевых продуктов при их производстве и обороте и т. д. [6].

Необходимо отметить, что система санкций за нарушение требований к обеспечению безопасности аграрной продукции и ее реализацию может предусматривать не только административную, но и уголовную ответственность в зависимости от тяжести последствий. Достаточно ярким примером в мировой практике такого рода ответственности является применение смертной казни в Китае в отношении виновных в отравлении детей сухими молочными смесями, содержащими меламин [7, 8];

*в) распределение средств, выделенных на улучшение качества продукции, в соответствии с приоритетами в данной области.*

При формировании внешнего механизма стимулирования качества большое значение имеет реализация функции перераспределения доходов с учетом приоритетов в области стимулирования процессов улучшения качества продукции. Такие приоритеты могут формироваться как на уровне предприятий перерабатывающей промышленности, так и государственных органов управления АПК, исходя из поставленных задач на макроэкономическом уровне (с целью наращивания экспортного потенциала той или иной отрасли АПК, корректировки ассортимента и уровня качества продуктов питания с целью оптимизации рациона питания и т. д.).

Например, в Словакии в качестве централизованных дотаций производителям сельскохозяйственной продукции в 90-х годах являлась существенная поддержка улучшения качества молока.

Ее необходимость была вызвана резким сокращением поголовья коров, снижением их продуктивности и качества молока в первые годы трансформационного процесса. В результате удалось значительно повысить удельный вес молока высшей и первой категории качества в общем объеме произведенной продукции [9].

В свою очередь, если говорить об общепринятой отечественной практике, предприятиям переработки целесообразно не ограничиваться применением рекомендуемых цен, а более широко использовать опыт стран с развитой аграрной экономикой. Его сущность заключается в том, что механизм ценообразования является достаточно гибким инструментом регулирования качества, а уровень оплаты за качество зависит, прежде всего, от отдельных параметров сельскохозяйственного сырья, в наибольшей степени влияющих на потребительские свойства и конкурентоспособность продуктов питания;

*г) формирование в обществе позитивного отношения к достижениям в области устойчивого производства продукции высокого качества.*

Реализация данной функции предполагает макроэкономический уровень управления качеством в АПК и направлена на соблюдение такого

принципа стимулирования качества труда и продукции в сельском хозяйстве, как оптимальное сочетание материальных и моральных стимулов. Одним из наиболее ярких примеров является вручение лучшим предприятиям в различных отраслях, в том числе в отрасли АПК, Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества продукции и услуг. Победители определяются на основе оценки системы управления качеством на предприятии и результатов, достигнутых в области производства продукции высокого качества [10]. Вручение сопровождается широким освещением данного события в средствах массовой информации, а также позволяет предприятиям определенный период маркировать свою продукцию специальным знаком.

Не менее важным является формирование системы морального и материального стимулирования отдельных работников – как руководителей и специалистов, так и представителей рабочих профессий – за достижения в области обеспечения качества. Перечень стимулов, применяемых в настоящее время, является достаточно широким, начиная от вручения грамот и благодарностей и заканчивая соответствующими премиями.

В свою очередь, к частным функциям внутреннего механизма стимулирования качества относятся:

1. *Обеспечение высокой технологической дисциплины за счет формирования системы оплаты труда в зависимости от его качества.*

При формировании внутрихозяйственного механизма мотивации качества труда и продукции в сельскохозяйственных организациях основой системы стимулирования исполнителей должно быть качество труда. Связано это с тем, что основным фактором формирования продукции с высокими потребительскими свойствами является качество труда и технологической дисциплины.

Отличительной особенностью труда является то, что совершенствование всех остальных производственных факторов направлено именно на повышение производительности и качества труда.

Поэтому в современных условиях основополагающей функцией внутреннего механизма мотивации качества продукции является формирование справедливой системы оплаты труда непосредственных исполнителей с учетом влияния результатов их деятельности на формирование потребительских свойств сельскохозяйственной продукции. Категорию качества конкретного труда необходимо рассматривать с двух сторон.

Во-первых, когда речь идет о товаре на стадии реализации: в условиях рыночных отношений при производстве продукции, не имеющей потребительской стоимости, качество труда как экономическая категория теряет свой смысл – речь идет только об убытках и о количестве рабочего

времени, потраченного впустую. Соответствие планируемых параметров качества продукции требованиям, предъявляемым покупателями, зависит от степени достоверности результатов маркетинговых исследований.

Во-вторых, когда качество труда рассматривается в процессе производства, которое должно ассоциироваться с точностью выполнения технологических операций при производстве продукции запланированного качества. Именно в этом случае система стимулирования качества труда конкретных исполнителей должна быть направлена на соблюдение нормативов в процессе производства.

*2. Обеспечение высокого уровня мотивации всех работников в улучшении качества продукции с помощью создания соответствующего механизма стимулирования.*

Стимулирование качества труда с учетом его показателей характерно, прежде всего, для непосредственных исполнителей. В то же время система оплаты труда за качество может и должна предусматривать механизм стимулирования в зависимости от качества продукции. Прежде всего, это касается оплаты труда руководителей и специалистов предприятия. В данном случае речь идет, в первую очередь, о поощрении эффективной работы в части управления и организации сельскохозяйственного производства, результатом чего стало производство продукции с высокими потребительскими и технологическими свойствами.

Целесообразно предусмотреть дополнительную систему поощрений за качество реализованной продукции и в отношении непосредственных исполнителей. Это придает системе материального стимулирования комплексный характер, а также обеспечивает прямую взаимосвязь между конечными результатами труда и уровнем доходов всех работников предприятия.

*3. Формирование конкурентной среды в коллективе в области обеспечения качества продукции и его улучшения.*

Оплата труда в зависимости от качества не должна приводить к напряжению в коллективе, а, наоборот, обеспечивать эффективную производственную рабочую среду, в которой каждый работник стремится быть лучшим в области обеспечения качества. Реализация данной функции требует комплексного подхода к применению методов стимулирования. Что касается материальных стимулов, то здесь большое значение играет система дополнительных поощрений за достижения в области качества. В этом случае эффективность тех или иных методов зависит не только от размеров выплаты, но и от того, насколько она «выделяется» в системе вознаграждений. В частности, выплата премий за определенные

достижения в области качества и вручение ее в соответствующей торжественной обстановке с грамотой окажет гораздо больший эффект на реализацию указанной функции системы стимулирования, чем та же премия, в будничном порядке начисленная в заработную плату.

Также важным элементом системы стимулирования может стать материальное немонетарное стимулирование. Оно предусматривает такие стимулы, как возможность пользоваться служебным транспортом, корпоративными тарифами на сотовый телефон, бесплатным медицинским обслуживанием (в части платных услуг системы здравоохранения нашей республики), льготным кредитованием и т. д., стоимость которых оплачивается за счет организации [11].

*4. Создание позитивной атмосферы в коллективе и соответствующего признания высоких достижений отдельных работников в области обеспечения качества.*

Выполнение данной функции достигается главным образом за счет морального стимулирования. Признание высокого профессионализма работников, формирование атмосферы уважения к людям, качественно выполняющим свои обязанности, является обязательным элементом формирования эффективного механизма мотивации работников. Особую роль здесь играет соответствующее отношение менеджмента предприятия: именно адекватное отношение и искреннее уважение руководства организации к работникам, имеющим высокие достижения в области обеспечения качества, во многом является определяющим фактором создания необходимой атмосферы в коллективе.

Дополнительными стимулами к традиционным методам морального стимулирования (благодарность, грамота, фотографии на доске почета и т. д.) могут выступать и такие, как снижение уровня контроля за работой, возможность самостоятельного планирования рабочего дня, предоставление гибкого рабочего графика и т. д.

**Заключение.** Необходимость формирования современного эффективного экономического механизма мотивации качества и безопасности сельскохозяйственной продукции требует совершенствования и конкретизации теоретических подходов к решению данной проблемы. В связи с этим были определены и классифицированы основополагающие функции системы стимулирования качества и безопасности продукции в сельском хозяйстве. Результаты исследования направлены на создание систем стимулирования качества, способствующих устойчивому производству продукции высокого качества, конкурентоспособной на современном рынке.

### Список литературы

1. Прокопенко, Н.Ф. Управление качеством и стандартизация в АПК / Н.Ф. Прокопенко, С.И. Наумик, Л.И. Слесарева. – Минск: Ураджай, 1991. – 295 с.
2. Прокопенко, Н.Ф. Качество труда и продукции в сельском хозяйстве / Н.Ф. Прокопенко. – Москва: Экономика, 1984. – 200 с.
3. Рыночная стратегия аграрной отрасли в области качества / Н.Ф. Прокопенко [и др.]. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1997. – 78 с.
4. Никифорова, Т.Е. Безопасность сельскохозяйственного сырья и продуктов питания / Т.Е. Никифорова. – Иваново: ГОУ ВПО «Иван. гос. хим.-технол. ун-т», 2007. – 132 с.
5. Расторгуев, П. Мониторинг и оценка показателей качества сельскохозяйственной продукции / П. Расторгуев // Аграрная экономика. – 2010. – № 4. – С. 12–18.
6. О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека: Закон Респ. Беларусь, 29 июня 2003 г. № 217–3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 79. – 2/966.
7. Минздрав Беларуси предупреждает о небезопасности китайских молочных смесей [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://news.tut.by/117998.html>. – Дата доступа: 26.06.2008.
8. В Китае казнены поставщики токсичного молока [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://news.tut.by/world/153356.html>. – Дата доступа: 24.11.2009.
9. Поддержка агропроизводства в Словакии // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – № 4. – С. 35.
10. Премия Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: [http://www.gos-standart.gov.by/ru-RU/Konkursu-v-obl-kach\\_prem-pravit.php](http://www.gos-standart.gov.by/ru-RU/Konkursu-v-obl-kach_prem-pravit.php). – Дата доступа: 20.10.2009.
11. Корж, Г.Г. Мотивация труда: зарубежный и отечественный опыт / Г.Г. Корж, И.Г. Попова // Экон. бюллет. НИЭИ М-ва экон. Респ. Беларусь. – 2010. – № 6. – С. 50–57.

#### Информация об авторе

Расторгуев Пётр Владиславович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий сектором качества Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) (+37517) 278-32-20. E-mail: [rastorgouev-pv@rambler.ru](mailto:rastorgouev-pv@rambler.ru).

*Дата поступления статьи – 23 ноября 2011 г.*

УДК 338.439.053(100)

## МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КРИЗИС И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

А.С. САЙГАНОВ, доктор экономических наук, профессор  
З.М. ИЛЬИНА, член-корреспондент НАН Беларуси,  
доктор экономических наук, профессор  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

## WORLD FOOD CRISIS AND ITS AFTERMATH

A.S. SAJGANOV, Doctor of Economics, professor  
Z.M. ILIYNA, corresponding member of NAS of Belarus,  
Doctor of Economics, professor  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*В статье дана оценка современным тенденциям мирового продовольственного кризиса, системе социальной защиты населения от его последствий. Установлено, что для выработки конструктивных программных мер по борьбе с ростом цен на продовольствие в Республике Беларусь необходимо учитывать мировые тенденции в продовольственной сфере. В этой связи рассмотрены проблемы и основные направления государственного регулирования цен на сельскохозяйственное сырье и продовольствие, совершенствования ценообразования в аграрном секторе экономики.*

*This article assesses current trends of global food crisis, the social protection system from its aftermath. It was established that the global trends in the food sphere should be taken into account for the development of constructive policy measures to reduce rising food prices in the Republic of Belarus. Thereupon the problems and the main directions of state regulations of prices of agricultural products and food, improving pricing in the agricultural sector, were considered.*

**Введение.** Следует подчеркнуть, что современный этап развития глобальной продовольственной системы определяют последствия продовольственного, экономического, энергетического кризисов, существенно отличающихся от подобных явлений прошлых лет. Одновременность и масштабность их воздействия привели к низкой эффективности традиционных механизмов решения проблем. Резкий скачок цен на продовольствие на мировом рынке (более чем в два раза) невероятно

усложнил решение задачи сокращения количества голодающих. Многие эксперты полагают, что рост цен по причине дефицита ресурсов сохранится до конца столетия. Финансовая и коммерческая интеграция развивающихся стран в мировую экономику ставит их в прямую зависимость от колебаний рынков.

Заметим, что особенность современного этапа решения мировой продовольственной проблемы заключается в том, что во избежание негативных последствий кризиса для защиты населения меры оперативного реагирования, вплоть до введения продовольственных талонов и карточек, вынуждены принимать все государства – как развивающиеся, так и экономически состоятельные. Это привело к изменению концепции социальной защиты населения и механизмов ее реализации в направлении от оказания продовольственной помощи к управлению рисками и их предупреждению, от отдельных проектов к системному регулированию, от международной помощи к государственной ответственности, от выдачи пособий к инвестициям. Системы социальной защиты направлены не на предоставление помощи населению непосредственно, а на возможности совершенствования навыков, знаний и способностей, а также на стимулирование инициативной предпринимательской деятельности.

**Основная часть.** Рассматривая инициативу ФАО по борьбе с ростом цен на продовольствие на уровне различных стран, в частности применительно к Республике Беларусь, следует отметить, что она в данный момент располагает необходимым потенциалом обеспечения безопасности в продовольственной сфере, поскольку на достижение цели направлены соответствующие меры агроэкономической политики, способствует этому и экспортная ориентация АПК в международном разделении труда. В то же время в условиях глобализации экономики, нарастания проблем в продовольственной системе избежать влияния негативных тенденций сложно и практически невозможно.

Неустойчивое состояние характерно для любой сферы, а для продовольственной, имеющей высокую социальную значимость, постоянно подвергающейся воздействию деструктивных факторов, особенно. Учитывая тенденции мирового рынка, при всем разнообразии путей и механизмов решения проблемы, основным направлением является обеспечение стабильности национального производства на основе инновационного и устойчивого развития.

Преодоление кризисных явлений в продовольственной сфере предполагает реализацию долговременной стратегии, направленной на достижение продовольственной безопасности, как важнейшего условия

сохранения суверенитета, экономической стабильности и социальной устойчивости.

Национальная продовольственная безопасность обеспечивается совокупностью экономических и социальных факторов, обуславливающих как развитие сельского хозяйства и продовольственного комплекса, так и общее состояние экономики. Это означает, что она заключается в оптимальной для национальных условий комбинации политических, экономических, социальных, культурных, психологических и иных факторов решения проблемы.

Достижение продовольственной безопасности сводится к двум аспектам решения проблемы: первый – поддержание снабжения на уровне, достаточном для здорового питания, и доступности его всем социальным группам; второй – устранение зависимости от импорта и защита интересов производителя. Эффективное функционирование национальной продовольственной системы, перспективы ее развития в условиях глобализации экономики в значительной степени обусловлены мировыми тенденциями.

Стратегия национальной продовольственной безопасности – обеспечение продовольственной независимости государства на основе устойчивого развития агропромышленного производства, ориентированного на экспорт. Анализируя безопасность республики в сфере продовольствия в 2010 г., следует отметить продолжение позитивной динамики. Физическая доступность продовольствия населению, как и в предыдущие годы, гарантирована за счет собственного производства. Наличие продукции более чем в 1,6 раза превышает потребность внутреннего рынка. Сохраняется многолетняя положительная динамика экономической доступности продовольствия. Расходы на продовольствие в общих потребительских расходах домашних хозяйств составили 36,8 % (2009 г. – 37,9 %).

В структуре дохода домашних хозяйств снизился удельный вес личных подсобных хозяйств (1,8 % против 2,5 % в 2009 г.). При стабильности рынка и достаточности продуктов эта тенденция закономерна. Однако она неустойчива и в случае опережающего роста цен на продовольствие по сравнению с доходами может быстро поменяться на противоположную тенденцию. Такая ситуация возможна в текущем году. Но при любом раскладе цен, учитывая сокращение численности подсобных хозяйств, доля их в общей структуре доходов сохранится на сложившемся уровне, то есть в пределах двух процентов.

Для Беларуси с 2005 г. и до конца прошлого года был характерен рост качества жизни практически всех слоев населения. Соответственно повышалась экономическая доступность продовольствия, определяемая

доходами на душу населения. Население с доходами, близкими к среднему значению по республике, расходовало на продовольствие менее 40 %. Учитывая бесплатность образования и медицинских услуг, а также поддержку государства в оплате коммунальных услуг и проезда в общественном транспорте, расходы на продовольствие можно было бы считать оптимальными. При этом более 10 % населения могли позволить себе потребление продуктов высокого качества при расходах на продовольствие менее 30 % доходов, а 7 % – с доходами выше прожиточного минимума, но ниже минимального потребительского бюджета расходовали на продовольствие более 60 % потребительских расходов.

Тенденция резкого роста цен и ажиотажного спроса в конце прошлого и начале текущего года, впервые появившаяся на внутреннем рынке за последнее десятилетие, свидетельствует не об угрозах в сфере продовольствия как таковых, а скорее о зависимости от угроз, имеющих место в других сферах безопасности (энергетическая, финансовая, информационная), а также о недостаточной устойчивости системы.

Несбалансированность функционирования рынка вызывает не только дефицит продукта непосредственно, но и предположение о возможности его появления или неблагоприятный прогноз на производство и цену. Практически сразу срабатывает комплекс деструктивных факторов (ожидание неблагоприятной ситуации, слухи, спекуляция, непредсказуемый рост цен, информационный прессинг и др.). Упреждение такой ситуации заключается как в устранении деструктивных факторов непосредственно, так и в повышении уровня безопасности в сферах, смежных с продовольственной.

Анализ ценовой конъюнктуры показывает, что на основные продукты питания розничные цены в Беларуси некоторое время складывались ниже цен в сопредельных российских регионах и других странах. Однако при общем росте мировых цен и неопределенности курса валют к национальной денежной системе такая тенденция не могла быть длительной, что и подтвердилось в последующем неблагоприятной конъюнктурой рынка. В первом квартале по отношению к такому же периоду 2010 г. продукты питания подорожали на 17 %. Беларусь оказалась первой по росту цен в сравнении с государствами, ранее опережавшими ее по этому показателю. В этой ситуации важно не только и не столько сохранять низкие цены, но и повышать покупательную способность населения, особенно групп с низкими доходами. Именно эти меры и принимаются в настоящее время.

План действий правительства включает меры защиты внутреннего рынка и населения, совершенствование финансовой политики и

регулирование ситуации на валютном рынке. В мерах по оказанию помощи превалирует адресность с тем, чтобы ее получили те, кто в ней больше всего нуждается. Социальная защита предусматривает перерасчет размеров трудовых и социальных пенсий. Вводятся безналичные жилищные субсидии для граждан, у которых расходы на жилищно-коммунальные услуги (при нормативном потреблении) в совокупном доходе семьи превышают 20 %. Определены источники финансирования расходов на индексацию заработной платы, денежного довольствия, пособий. Определен порядок выплат стимулирующего и компенсирующего характера. Предусмотрены компенсации расходов нанимателей на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников, находящихся под угрозой увольнения и впервые ищущих работу. Увеличены размеры стипендий для безработных, направленных на обучение органами занятости и социальной защиты. Компенсируются расходы на оздоровление детей в оздоровительных лагерях; установлен норматив индексации части доходов населения с учетом инфляции. Принимались и другие меры, имеющие краткосрочный характер. В частности, на 90 дней был утвержден дополнительный перечень социально значимых товаров, цены на которые регулировались. Принимаемые меры корректируются соответственно ситуации.

Гарантом стратегии обеспечения продовольственной независимости является Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 01.08.2011 г. № 342 [1]. Она координирует реализацию 18 разработанных подпрограмм, из которых 16 в установленном порядке утверждены Правительством и уже выполняются. Уровень господдержки составляет 3 % ВВП, и она нарастает.

Государство кардинально обновило материальную базу сельхозпредприятий, создало современную социальную инфраструктуру. Объем господдержки на гектар сельхозугодий сопоставим с европейским. Система ценообразования на продукцию АПК стала практически полностью свободной от государственного регулирования и выходит на мировой уровень цен. Для эффективной работы на селе созданы необходимые условия. В текущей пятилетке пристальное внимание, как и ранее, будет уделено социальной инфраструктуре села. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы стратегически ориентирована на дальнейшее укрепление села и обеспечение безопасности в продовольственной сфере.

Необходимо подчеркнуть, что в рыночных условиях производственные отношения и хозяйственные связи между субъектами агропромышленного

комплекса опосредованы товарно-денежными отношениями. В Республике Беларусь порядок формирования цен на сельскохозяйственное сырье и продовольствие, как и в ряде других стран, регулируется государством путем не только прямого, но и косвенного воздействия. С января 2011 г., в связи с принятием Директивы № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», в стране положено начало либерализации ценообразования в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольствия [2]. Это обусловлено необходимостью гармонизации и унификации внутренней системы ценообразования, вызванной вступлением Беларуси в Таможенный союз и формированием Единого экономического пространства.

Что касается собственно ценообразования, то данной директивой предусматривается переход к рыночным механизмам ценообразования, способствующим повышению качества и конкурентоспособности товаров (работ, услуг), исключение вмешательства органов государственного управления в процесс ценообразования субъектов предпринимательской деятельности, отмена ограничений надбавок в оптовой и розничной торговле и обязательного составления экономического обоснования уровня применяемых цен (тарифов) на товары (работы, услуги), сохранение государственного регулирования цен только на продукцию организаций-монополистов и социально значимые товары (работы, услуги), определяющие жизненный уровень населения.

Степень государственного регулирования цен на сельскохозяйственное сырье и продовольствие определяется состоянием экономики. Поэтому на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую сельскохозяйственными товаропроизводителями для государственных нужд, применяются предельные минимальные закупочные цены. Кроме того, на некоторую продукцию применяются надбавки к закупочной цене. На сортовые семена многолетних и однолетних трав в 2010 г. применялась надбавка в размере от 10 до 150 % в зависимости от репродукции, на оригинальные и элитные семена наиболее ценных по качеству сортов пшеницы, гороха, проса и диплоидных сортов ржи – 10 % от установленной цены.

При поставке пивоваренного ячменя с параметрами, превышающими норматив базисных кондиций, также применяются надбавки к закупочной цене. В 2011 г. предусмотрена надбавка в размере 1 % при содержании белка 11,0–11,5 %, в размере 3 % – при содержании белка ниже 11 %. На рожь, тритикале и пшеницу для производства спирта надбавка к цене составляет 20 %.

Производство сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь находится под влиянием свободных цен на промышленные товары, приобретаемые сельскохозяйственными товаропроизводителями, темпы роста цен на которые выше, чем закупочные и розничные цены на продукцию сельского хозяйства. Кроме этого сельскохозяйственные производители находятся под постоянным ценовым прессингом со стороны посредников на продукцию, реализуемую сверх госзаказа. За период с 2005 по 2009 г. средняя цена на зерно, реализованное сельскохозяйственными организациями республики, выросла на 79,8 %, средняя цена на муку пшеничную высшего сорта и хлеб из муки пшеничной высшего сорта в торговых организациях розничной торговли – на 66,2 и 83,3 % соответственно (рис. 1) [3].

Если рассматривать себестоимость 1 т зерна в организациях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь за рассматриваемый период, то она выросла на 132,8 %, средняя цена реализации 1 т зерна – на 130,2 % (рис. 2) [3].

Анализ показывает, что в 2005–2006 гг. средняя цена реализации зерна сельскохозяйственными организациями была ниже средней закупочной цены, а в 2007–2009 гг., наоборот, превышала (рис. 3) [3].

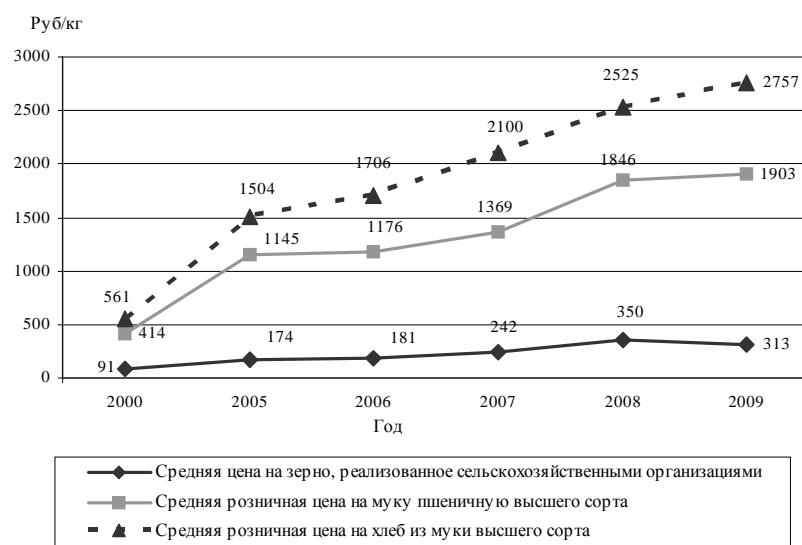


Рисунок 1 – Динамика средних цен на зерно, муку пшеничную высшего сорта и хлеб из муки пшеничной высшего сорта

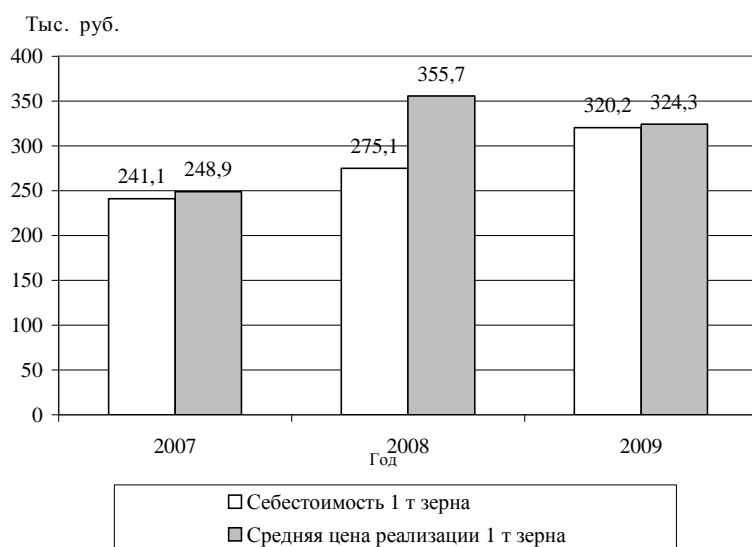


Рисунок 2 – Соотношение себестоимости и средней цены реализации 1 т зерна в организациях Минсельхозпрода Республики Беларусь



Рисунок 3 – Динамика среднегодовых цен и средней закупочной цены на зерно

В этой связи проблема диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию по-прежнему остается весьма актуальной. За пять последних лет цены на минеральные удобрения возросли более чем в 2,5 раза, на горючее – в 2, на газ и электроэнергию – в 4 раза. Отсюда видно, что темпы роста цен на реализованную сельскохозяйственную и на промышленную продукцию и услуги для сельского хозяйства в течение этого периода были различны. Надо отметить, что рост цен на продукцию для сельского хозяйства объясняется в первую очередь ростом затрат на энергетическую составляющую. Прямые затраты на горючее в себестоимости растениеводческой продукции составляют 9,2 %, в том числе на зерновые и зернобобовые – 10,4, картофель – 7,7, рапс – 9,8 %. При этом за последние пять лет доля затрат на топливо в общей сумме затрат на производство растениеводческой продукции сократилась на 9,4 %, животноводческой – увеличилась на 27,1 %.

Наибольший удельный вес в структуре затрат на производство растениеводческой продукции занимают затраты на удобрения и средства защиты растений – 25,6 %, затраты по содержанию основных средств и на оплату труда с отчислениями – 12,1 и 9,9 % соответственно.

В производстве животноводческой продукции основной статьей затрат являются затраты на корма – 56,5 %, а также на оплату труда с отчислениями – 16,0 %. За период с 01.01.2011 по 01.06.2011 г. (6 месяцев) цены на зерно в белорусских рублях выросли на 27,6 %, КРС – 10,0 %, при их неизменности на мясо свинины и молоко. За это время цены на удобрения выросли также на 3–5 %, энергоносители – 40–65, сельскохозяйственную технику – 55–75 %. Однако в долларовом эквиваленте в связи с проведенной девальвацией белорусского рубля цены снизились, за исключением цены на газ и отдельных видов сельскохозяйственной техники (табл. 1) [4].

Средняя цена на пшеницу продовольственную в Беларуси в 2,6 раза ниже, чем в России, 4,4 – Польше, 3,1 – Украине, в 2,9 раза – в Казахстане. Цена на рожь продовольственную в Беларуси ниже, чем в Польше, в 5,8 раза, в России – в 4,2 раза и т. д. (табл. 2) [4]. Расхождения в уровне цен на рынке животноводческой продукции менее существенны, однако также в разы ниже, чем в анализируемых странах. На розничном рынке продуктов питания в Беларуси сложившаяся ценовая ситуация является неоднозначной даже несмотря на принятие мер по ограничению роста цен. Так, если розничные цены на мясо говяжье в Беларуси в 1,3–2,3 раза ниже, чем в таких сопредельных странах, как Россия, Украина, Литва и Казахстан, то, например, цены на яйцо куриное практически находятся на одном уровне (табл. 3) [4].

Таблица 1 – Изменение цен на отдельные виды сельскохозяйственной, промышленной продукции и энергоносители в 2011 г., долл. США без НДС

Наименование продукции и энергоносителей	Цена		Изменение, % (июнь к январю)
	на 01.01.	на 01.06.	
Зерновые, т	110,0	103,9	-29,9
КРС, т	1 576,7	1 046,9	-50,6
Свиньи, т	1 906,0	1 897,8	-65,7
Молоко, т	354,0	352,5	-65,7
Аммофос марки 12-52, т	561,0	579,5	-59,7
Карбамид марки Б, высший сорт, т	246,3	270,8	-50,0
Удобрения азотные (КАС-30), т	166,7	175,2	-57,0
Газ, тыс. м <sup>3</sup>	276,0	275,8	-0,0
Электроэнергия, тыс. кВт*ч	123,7	123,5	-11,9
Тракторы:			
МТЗ-82.1, шт.	12 333,3	14 603,4	+1,1
«Беларус 1221 В.2», шт.	29 333,3	33 189,5	-4,1
«Беларус 1523-В», шт.	45 666,7	51 775,6	+6,2
Комбайны:			
зерноуборочный КЗС-10 К-23, шт.	1 35 000,0	138 400,3	-5,5
зерноуборочный КЗС-1218-10, шт.	151 000,0	154 663,1	-5,6
кормоуборочный КВК-800-6«Полевье», шт.	198 000,0	202 787,9	-5,6
свеклоуборочный навесной КСН-6-3 с подборщиком ППК-6, шт.	33 666,7	34 517,1	-5,9
Бензин А-76, т	836,7	962,2	-16,8
Дизтопливо, т	826,0	995,0	-8,4

Таблица 2 – Цены на сельскохозяйственную продукцию в 2011 г., долл. США/т

Продукция	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Литва	Казахстан
	Средние цены по состоянию на					
	01.06.	16.05.	07.06.	05.06.	05.06.	07.06.
<b>Растениеводство</b>						
Пшеница продовольственная	86,92	224,31	269,64	382,86	329,28	255,08
Рожь продовольственная	51,71	218,85	–	303,13	277,67	–
Ячмень фуражный	50,30	255,19	194,39	294,68	275,88	224,01
Рапс	160,97	448,83	–	683,05	614,57	–
<b>Животноводство</b>						
КРС (убойный вес)	1824,35	4434,79	–	3999,85	3698,2	5580,00
Свиньи (убойный вес)	1875,05	4857,13	–	2074,88	2280,4	3979,00
Птица (опускная цена)	1747,03	2945,85	–	2300,12	2180,3	2784,00
Молоко коровье	215,90	593,86	355,87	441,21	437,41	591,00
Яйца куриные (1000 шт.)	69,78	113,00	–	93,99	80,62	114,10

Таблица 3 – Средние потребительские цены на отдельные продукты питания в 2011 г., долл. США/кг

Продукция	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Литва	Казахстан
	Средние цены по состоянию на					
	13.06.	06.06.	30.05.	05.06.	09.06.	07.06.
Говядина	3,42	7,77	4,66	—	7,66	5,93
Свинина	2,89–3,73	7,25	—	4,08	5,04	4,84
Куры	2,70–3,04	3,71	2,16	2,30	3,88	3,13
Колбаса вареная 1 сорта	2,58–4,53	6,60	3,62	—	8,77	4,29
Масло сливочное	3,90–4,98	8,81	6,68	5,66	2,04	4,38
Масло подсолнечное	1,79–2,66	2,79	1,72	—	3,62	1,99
Молоко пастеризованное, л	0,35–0,42	1,14	0,78	0,63	1,10	0,81
Сметана	1,44–1,93	4,06	2,11	1,87	1,76	3,28
Творог жирный	2,33–2,93	6,15	—	3,49	5,69	3,59
Сыры сычужные твердые и мягкие	3,83–6,18	9,40	4,26	5,03	10,24	6,76
Яйца куриные, дес.	0,81–1,05	1,16	0,66	0,94	1,56	1,01
Сахар-песок	1,01	1,40	1,20	—	1,60	1,44
Мука пшеничная	0,35–0,51	0,76	0,49	—	1,39	0,54
Картофель	0,40–0,60	1,20	—	0,46	0,78	0,70

**Заключение.** Установлено, что дефицит продовольствия на мировом рынке характеризуется резким скачком роста цен, который обусловлен такими основными факторами, как неустойчивость и нестабильность производства, постоянный рост цен на энергоносители, проявление негативных последствий развития глобальной продовольственной системы (уход от решения интеграционных проблем в сфере продовольствия на уровне развивающихся стран в сторону их политизации).

Изучение показало, что в условиях открытости национальной экономики Беларуси и защиты отечественных товаропроизводителей и потребителей требуется принятие мер по выравниванию внутренних цен с ценами в сопредельных государствах как на рынке сельскохозяйственного сырья, так и продовольствия. Для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства и создания предпосылок для совершенствования механизма ценообразования необходимо создать эффективную систему сбыта агропромышленной продукции, включая всю необходимую инфраструктуру (оптовые рынки, базы хранения, маркетинговые службы и логистические центры продвижения и позиционирования продукции и др.), позволяющую реализовать производственный потенциал агропромышленного комплекса, увеличить экспортные поставки сельскохозяйственной продукции.

#### **Список литературы**

1. Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 1 августа 2011 г. № 342 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011 г. – № 1/12739.
2. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Респ. Беларусь, 31 дек. 2010 г., № 4 // Официальный интернет-портал Президента Респ. Беларусь: директивы [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press107177.html>. – Дата доступа: 17.03.2011.
3. Цены в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – 177 с.
4. Конъюнктура аграрного рынка (декадный обзор 1–10 июля 2011 г.) / сост.: В.Ф. Карпович, В.А. Метелица [и др.]. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2011. – 22 с.

#### **Информация об авторах**

Сайганов Анатолий Семёнович – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной и инновационной работе Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) (+375 17) 278-69-23.

Ильина Зинаида Макаровна – член-корреспондент НАН Беларуси, доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом рынка Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) (+375 17) 212-15-20. E-mail: [ilyinazm@tut.by](mailto:ilyinazm@tut.by).

*Дата поступления статьи – 2 сентября 2011 г.*

УДК 336.5:631.145 (476)

## КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АПК БЕЛАРУСИ

И.А. ТРЕТЬЯКОВА, научный сотрудник  
Государственное предприятие  
«Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси»

## DEFINITION CRITERIA OF INVESTMENT PRIORITIES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF BELARUS

I.A. TRETYAKOVA, research assistant  
The State Enterprise «The Institute of System Researches  
in Agroindustrial Complex of NAS of Belarus»

*В статье систематизированы основные критерии определения приоритетов инвестирования АПК Беларуси, а также уточнены их преимущества и выявлены проблемы, которые характерны для сложившихся (существующих) условий функционирования данного сектора экономики. Рассмотрены некоторые методы управления инвестиционным процессом, способствующие более эффективному движению инвестиций в рамках алгоритма реализации важнейших приоритетов инвестирования агропромышленного комплекса Республики Беларусь.*

*The basic criteria of definition of investment priorities of Agroindustrial Complex of Belarus are systematized as well as their advantages are defined and problems which are typical for the developed (existing) operating conditions of the given sector of economy are revealed in the article. Some management methods of investment process are considered which promote more effective investments movement within the algorithm limits of realization of the investment major priorities of Agroindustrial Complex of Belarus.*

**Введение.** Инвестиционный процесс является сложной многоаспектной экономической категорией, оказывающей влияние на развитие отдельных субъектов хозяйствования и АПК в целом. Инвестиционный процесс, как правило, представлен взаимодействием различных субъектов, назначение которых – разработка и реализация решений, связанных с модернизацией и реконструкцией производства, созданием и выпуском новой продукции, совершенствованием системы сервиса и услуг, внедрением новых технологий, преобразованием организационной структуры. Таким образом, инвестиционный процесс целесообразно рассматривать как алгоритм деятельности участников для достижения поставленных целей в течение заданного периода

при установленном бюджете и системе экономически обоснованных направлений инвестирования.

**Основная часть.** Эффективность инвестиционного процесса основывается на целесообразной обоснованности выбора приоритетных направлений инвестирования. В этом заключается первоначальная координация всех последующих действий и разработка мероприятий по их достижению. Цена ошибки в выборе приоритетов исключительно велика, так как речь идет об инвестиционных ресурсах, следовательно, о долгосрочном отвлечении средств.

В переводе с латыни приоритет (от лат. prior – первый) означает первенство по времени в осуществление какой-либо деятельности, в частности, инвестиционной [2, с. 842; 5, с. 303]. В нашем случае приоритет целесообразно рассматривать как рычаг структурных преобразований, игнорирование которого ограничивает возможности интенсификации в аграрном секторе.

Определение приоритетов аграрной экономики базируется на теории выбора, системного анализа и анализа политик, прежде всего, социально-экономической и инвестиционной, синтез которых в условиях неопределенности позволяет решать слабоструктурированные задачи оценки и сравнения механизмов трансформации исходной ситуации в целенаправленную.

В условиях нестабильности и несбалансированности развития звеньев АПК приоритеты должны выполнять функцию устранения асимметрий путем количественного уменьшения избыточных элементов до необходимого научно обоснованного уровня или путем ускоренного развития посредством инвестирования лимитирующих элементов в целях эффективного функционирования субъектов хозяйствования. При сложившейся сбалансированности на определенном этапе развития АПК роль приоритетов заключается в формировании новых прогрессивных пропорций, соответствующих как изменяющимся общественным потребностям, так и ресурсным, и производственным возможностям системы АПК.

Следовательно, выделение приоритетных направлений инвестирования в развитии агропромышленного производства выполняет функцию его структурной оптимизации, что само по себе стратегически значимо в повышении эффективности координирующего воздействия управляющих субъектов, в частности, государства на перспективы развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом.

В результате исследований установлены принципы, которые рекомендуются учитывать при реализации приоритетов инвестирования:

– оптимизация количества приоритетов, так как в условиях слабого финансового состояния экономики распыление ресурсов ведет к неизбежному снижению эффективности функционирования всего агропромышленного комплекса;

– недопустимость ограничения субъектов инвестиционной деятельности по мотивам их подведомственности, различиям форм собственности и другим признакам, то есть юридическое равенство всех потенциальных участников инвестиционного процесса [7, с. 88];

– достижение комплексности инвестирования в рамках приоритета на всех стадиях вплоть до получения целевого эффекта (экономического, социального, др.);

– стремление к соответствию привлекательности приоритетов инвестирования АПК балансу интересов потенциальных участников инвестиционного процесса [1, с. 30];

– активизация развития смежных отраслей, то есть приоритет должен выступать экономическим локомотивом;

– реализация приоритетов инвестирования должна осуществляться на основе научно обоснованного программного и пообъектно-прикладного характера [3, с. 145; 8, с. 17];

– поддержка социальной сферы при реализации приоритетных направлений инвестирования реального сектора экономики.

Таким образом, целенаправленное использование ограниченных инвестиционных ресурсов в соответствии с вышеперечисленными принципами реализации приоритетов делает инвестиционную деятельность более управляемой и результативной.

В процессе исследований установлены критерии определения приоритетных направлений инвестирования АПК Беларуси в соответствии с современными условиями функционирования данного сектора экономики: обеспечение продовольственной безопасности, экспортоориентированность производства, импортозамещение, уровень развития регионов, стратегическое технологическое перевооружение, степень специализации агропредприятий, уровень занятости населения, инновационное развитие, интеграция, развитие маркетинга и логистики.

По отношению к указанным выше критериям нами выделены соответствующие преимущества и определены проблемы, проявляющиеся в процессе инвестирования приоритетов АПК Беларуси (табл.).

Анализ таблицы показывает, что проблемы, которые характерны для текущей ситуации инвестирования АПК Беларуси при прочих равных условиях будут устраняться по мере реализации соответствующих приоритетов инвестирования отрасли в разрезе рассмотренных критериев.

Таблица – Характеристика преимуществ и проблем инвестирования приоритетов АПК Беларуси в разрезе соответствующих критериев

Критерий приоритетных направлений инвестирования	Преимущество инвестирования приоритетов АПК	Проблема, характерная для сложившихся (существующих) условий инвестирования АПК
Продовольственная безопасность	Гарантированный канал сбыта (внутренний рынок)	Низкорентабельное производство (в связи с низкими ценами на сельхозпродукцию с учетом ее социальной значимости)
Экспорториентированное производство	Приток валюты в национальную экономику	Слабо развита экономически эффективная логистика; внешнеэкономический риск (возможность ограничений на торговлю и поставки, закрытие границ и др.)
Импортозамещение	Экономия расхода валюты на продукцию АПК; снижение степени зависимости от условий импорта (цены, качества, объема)	Качество иногда уступает импортным аналогам, что провоцирует низкий потребительский спрос
Развитие регионов	Более полное использование ресурсного производственного потенциала региона	Требуются дополнительные инвестиционные вложения в сбалансированность ресурсного производственного потенциала, развитие логистики
Стратегическое технологическое перевооружение	Повышение производительности труда, экономное расходование ресурсного производственного потенциала (снижение издержек производства)	Слабая окупаемость (в сравнении с другими отраслями экономики) с учетом низкой стоимости агропромышленной продукции в связи с характерной для нее социальной значимостью
Специализация	Более полный выход продукции с учетом высокой концентрации специализированного ресурсного производственного потенциала	Необходимы дополнительные инвестиции на развитие инфраструктуры в рамках видовой (территориальной, отраслевой) специализации

Критерий приоритетных направлений инвестирования	Преимущество инвестирования приоритетов АПК	Проблема, характерная для сложившихся (существующих) условий инвестирования АПК
Уровень занятости населения	Увеличение доходов бюджета за счет создания новых рабочих мест, часть которых впоследствии может быть направлена на цели инвестирования	Требуются дополнительные инвестиционные вложения в развитие социальной сферы
Инновационное развитие	Потенциал повышения конкурентоспособности отрасли; модернизация АПК на новой технологической основе (предпосылки перевода экономической системы на новый уровень технико-технологического уклада)	Высокорискованные относительно потребительского спроса; дорогостоящие, принимаемая во внимание слабые (ограниченные) финансовые возможности отечественных инвесторов
Интеграция	Наиболее эффективное перераспределение инвестиционного потенциала; снижение диспаритета цен на агропромышленную продукцию в рамках интегрированной структуры	Необходимы (одновременные) крупномасштабные инвестиции для сбалансированного развития участников (соответствие производства сельхозсырья производственным мощностям переработки, возможностям складской инфраструктуры и др.) в целях рациональной оптимизации функционирования интегрированной структуры; сложности в управлении
Маркетинг и логистика	Стимулирование потребительского спроса на отечественную продукцию; снижение риска упущенной выгоды и диверсификация каналов сбыта с предпочтением более экономически эффективных (выгодных); содействует потенциальному наращиванию объемов производства	Затраты, связанные с проведением исследований потенциальных рынков; рост непроизводительных расходов (затраты на рекламу и др.)

Примечание. Разработано автором по результатам исследований.

В результате исследований определен алгоритм реализации приоритетов инвестирования отрасли, который можно представить как комплексную многоступенчатую задачу, каждый из этапов решения которой требует отдельной проработки и постоянной адаптации к изменяющимся условиям функционирования АПК.

Как показывают исследования, структура алгоритма реализации приоритетов инвестирования отрасли включает в себя следующие элементы:

- цели, трансформированные в стратегические установки инвестирования приоритетов отрасли;
- критерии (признаки, на основании которых формируется качественная оценка процесса и его экономического объекта);
- факторы (элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в направлении достижения поставленных целей);
- ресурсы (финансовые, информационные, правовые и другие, при использовании которых реализуются избранные методы управления для обеспечения достижения поставленной цели);
- методы (инструментарий, способы и технология достижения поставленных целей).

В рамках проведенных исследований установлено, что алгоритм реализации приоритетов инвестирования отрасли целесообразно представить тремя взаимосвязанными и взаимозависимыми этапами. К ним рекомендуем отнести следующие.

*Первый этап* – это основные предпосылки, от которых будет зависеть определение перечня и содержания приоритетов инвестирования отрасли:

- определение основных целей социально-экономического развития отрасли;
- уточнение показателей инвестиционного потенциала отрасли;
- оценка уровня инвестиционных рисков;
- выделение факторов внутреннего и внешнего воздействия;
- формирование перечня приоритетов инвестирования;
- выбор оптимального перечня и систематизация основных приоритетов.

Указанные выше элементы главным образом связаны с объективно обусловленными особенностями инвестирования отрасли, которые, в свою очередь, определяют комплекс природно-географических, ресурсно-производственных, социально-экономических и других факторов развития отрасли. Факторы внешнего воздействия связаны с влиянием условий деятельности, определяемых законодательством и общегосударственной экономической и инвестиционной политикой.

*Второй этап* алгоритма реализации приоритетов инвестирования отрасли должен включать обоснование и систематизацию оптимальных

инструментов и методов, с помощью которых предусматривается достижение целей инвестиционной политики:

- определение принципов реализации приоритетов инвестирования;
- обоснованная систематизация инструментов инвестирования отрасли;
- выбор оптимальных методов реализации основных приоритетов инвестирования.

*Третий этап* представляет непосредственно этапы реализации приоритетов инвестирования отрасли:

- разработка механизма реализации приоритетов инвестирования отрасли;
- мониторинг исполнения прогнозных показателей;
- уточнение (корректировка) приоритетов инвестирования.

Вместе с тем следует отметить, изложенная последовательность основных этапов алгоритма реализации приоритетов инвестирования может быть уточнена и детализирована с учетом особенностей и диапазона инвестиционной деятельности.

Все составляющие алгоритма реализации приоритетов инвестирования отрасли являются многоуровневыми, то есть содержат республиканский, региональный и отраслевой уровни. Поэтому эффективность применения любого экономического элемента алгоритма напрямую зависит от согласованности действий институциональных структур инвестиционного процесса на всех уровнях.

Таким образом, сущностью основного элемента алгоритма – механизма реализации приоритетов инвестирования отрасли – является целенаправленное координирующее воздействие посредством соответствующих методов институциональных структур республиканского, регионального и отраслевого уровней на всех потенциальных участников инвестиционного процесса в направлении достижения стратегических целей развития АПК.

По результатам исследований, в контексте рассмотренного выше алгоритма инвестирования, определены методы, способствующие практической реализации приоритетов инвестирования АПК Беларуси в современных условиях функционирования данного сектора экономики:

1. Формирование базовой методики оценки реальной стоимости действующих (уже существующих) объектов инвестирования для потенциальных инвесторов, в том числе иностранных;
2. Совершенствование качества действующих законодательных актов, регулирующих инвестиционную деятельность, в частности, инвестиционного кодекса, где, например, слово «экспертиза», ассоциируясь с прохождением сложной процедуры перед инвестированием, отталкивает

потенциальных инвесторов, в том числе иностранных, и в то же время не несет смысловую нагрузку для развития экономики Беларуси [4];

3. Создание благоприятной инвестиционной среды для расширения внебюджетных источников финансирования инвестиций и привлечения иностранного и отечественного частного капитала на основе мотивационного механизма инвестирования, стимулируя конкурентоспособное развитие АПК не директивными, а внутренними мотивами субъектов хозяйствования [6, с. 17];

4. Расширение практики государственно-частного партнерства при финансировании приоритетных инвестиционных проектов. Согласно мировому опыту приоритетными направлениями инвестирования совместного государственного и частного капитала являются проекты по вложению средств в инфраструктуру. При этом следует акцентировать внимание на то, что в Беларуси большой потенциал для инвестирования в развитие инфраструктуры;

5. Совершенствование не только банковской системы долгосрочно-го кредитования, в частности формирование банка развития, координирующего предоставление инвестиционных ресурсов для финансирования государственных целевых программ, но и механизма его функционирования. Например, процентные ставки по долгосрочным кредитам должны быть более гибкими, их можно увязать с долей собственных средств в сметной стоимости строительства объекта инвестирования, соблюдением сроков ввода его в эксплуатацию и периодом освоения производственной мощности. При таких условиях кредиторы будут объективно оценивать свои возможности и делать рациональный выбор по инвестированию среди альтернативных объектов;

6. Совершенствование системы налогообложения, в частности, посредством внесения изменений в уплату НДС, как неадекватного по своей сути по отношению к объекту взимания. Поясним, НДС в настоящее время изымается не с добавленной стоимости, а с суммы выручки от реализации сельхозпродукции, то есть с продаж. При такой системе налогообложения НДС платят даже убыточные сельхозорганизации, которые практически не имеют добавленной стоимости. В целом, опираясь на основные постулаты экономической теории, целесообразно отметить, что налоговое регулирование по своей сути должно обеспечивать рост фонда накопления, оптимизируя соотношение номинального и реального накопления. В этих целях основная налоговая нагрузка должна возлагаться на часть чистого дохода, направляемого на непроизводительное потребление. Реинвестируемая часть дохода должна, наоборот, льготироваться в той или иной степени;

7. Содействие внедрению эффективных механизмов страхования средств иностранных инвесторов, привлекаемых к финансированию проектов. В этих целях необходимо урегулирование всех формальностей для полноценного (реального) участия Беларуси в Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ), которое занимается страхованием иностранных инвестиций от политических (некоммерческих) рисков (например, от экспроприации, неконвертации и неперевода валюты). При этом необходимо отметить, что участие в МАГИ не только улучшает инвестиционный климат для привлечения иностранных инвестиций в результате снижения инвестиционных рисков, но и препятствует росту государственного долга. Последнее проявляется в том, что, когда инвестиционный проект страхуется в МАГИ, то не возникает необходимости предоставления иностранному инвестору гарантий Правительством Республики Беларусь, следовательно, не растет возможный (в результате наступления страхового случая) государственный долг;

8. Выпуск облигаций инвестиционного займа и стимулирование их приобретения физическими и юридическими лицами посредством освобождения от налога их доходов (на определенных условиях: срок, сумма и т. п.), направленных на эти цели;

9. Практикование инвестиционных договоров, предусматривающих имущественную ответственность партнеров по договорным обязательствам не только в размере возмещения ущерба, но и упущенной выгоды потерпевшей стороне;

10. Активизация использования на инвестиционное кредитование долгосрочных депозитов институциональных инвесторов (пенсионные, страховые, инвестиционные фонды и компании);

11. Уточнение перечня объектов, находящихся в собственности Республики Беларусь, которые могут быть переданы в концессию национальным и иностранным инвесторам;

12. Заключение международных договоров о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций;

13. Совершенствование деятельности институциональных структур, функционирующих в существующей инвестиционной сфере. Например, посредством позиционирования на сайте Национального инвестиционного агентства, как коммуникационного органа в инвестиционном процессе, ключевых тезисов благоприятного инвестиционного климата в Беларуси;

14. Поддержание «прозрачной» конкурентной среды между участниками инвестиционной деятельности. Это необходимо не только для установления контактов с участниками инвестиционного процесса, но и для

защиты всей инвестиционной сферы от недобросовестного партнерства (подготовки недостоверных проектов, предоставления фиктивных гарантий и залогов, нелегализованной деятельности финансовых институтов);

15. Оказание поддержки в формировании рынка инноваций путем стимулирования заказов на наукоемкую продукцию, организации технопарков посредством активизации инвестиционного предложения, прежде всего, в области стратегически значимых приоритетов развития экономической системы;

16. Благоприятное урегулирование всех формальностей деятельности Координационного совета по сближению законодательства Республики Беларусь с Международной системой финансовой отчетности, призванного обеспечить переход на международную систему финансовой отчетности, которая, как правило, понятна потенциальным иностранным инвесторам и способствует тем самым повышению инвестиционной привлекательности национальной экономики и ее отраслей.

Реализация рекомендуемых методов управления инвестиционным процессом позволит активизировать инвестиционный потенциал, повысить эффективность вкладываемых средств и конкурентоспособность АПК Беларуси.

**Заключение.** Необходимость качественных изменений в инвестиционной сфере обусловлена стратегической значимостью определения и реализации приоритетов инвестирования АПК. Это требует преобразования ранее действовавшего механизма инвестирования, главным образом, посредством определения методов управления инвестиционными процессами, сопровождающих более эффективное движение инвестиций в рамках алгоритма реализации важнейших приоритетов инвестирования АПК Беларуси.

#### Список литературы

1. Антонова, Н.Б. Государственное регулирование национальной экономики. – Минск.: Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 199 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 2004. – 1376 с.
3. Гусаков, В.Г. Экономика и организация сельского хозяйства в условиях становления рынка: научный поиск, проблемы, решения / В.Г. Гусаков. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 431 с.
4. Инвестиционный кодекс: Закон Республики Беларусь, 22 июня 2001 г., № 37-З: с последующими изменениями и дополнениями // КонсультантПлюс: Беларусь. Версия 4000.00.30 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

5. Продовольственная безопасность: термины и понятия: энцикл. справ./ В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Беларус. наука, 2008. – 535 с.
6. Скимн, В.В. Экономика в 2011 году: новые подходы и механизмы / В.В. Скимн // Налоги Беларуси. – 2010. – № 45. – С. 17.
7. Ципко, И.Ч. Государственное регулирование и стимулирование инвестиционной деятельности / И.Ч. Ципко // Экономика и управление. – 2005. – № 4. – С. 86.
8. Узун, В.Я. Финансирование госпрограммы: механизмы, проблемы, пути совершенствования / В.Я. Узун // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 9. – С. 17.

**Информация об авторе**

Третьякова Инна Анатольевна – научный сотрудник Государственного предприятия «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (017) 212-09-61.

*Дата поступления статьи – 22 ноября 2011 г.*

УДК 658.8 (476.4)

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-  
СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ  
ОАО «МОГИЛЕВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»**

А.Д. ЦЕВАН, ассистент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF  
MANAGEMENT OF INDUSTRIAL-MARKETING  
ACTIVITY OF THE OJSC «MOGILEV MEAT  
PROCESSING PLANT»**

A.D. TSEVAN, assistant  
The Education Establishment «Belorussian State Agricultural Academy»

*В данной статье раскрыты теоретические и практические подходы к совершенствованию производственно-сбытовой деятельности мясоперерабатывающего предприятия; предложен механизм формирования сбытовой политики предприятия переработки; проведен комплексный анализ состояния и потенциальных возможностей производства и реализации мясной продукции ОАО «Могилевский мясокомбинат»; выявлены особенности и перспективы формирования потенциала данного предприятия и улучшения его производственной программы с использованием экономико-математической линейной параметрической модели оптимизации по ассортименту.*

*In the given article theoretical and practical approaches to perfection of industrial-marketing activity meat processing enterprises are opened; the mechanism of formation of marketing policy of the processing enterprise is offered; the complex analysis of condition and potential possibilities of manufacture and realisation of meat production of the Open Joint Stock Company «Mogilev Meat Processing Plant» is carried out; features and prospects of formation of potential of the given enterprise and improvement of its production program with use of economic-mathematical linear parametrical model of optimisation on assortment are revealed.*

**Введение.** Новые экономические условия, сложившиеся в Республике Беларусь, требуют от субъектов мясоперерабатывающего подкомплекса построения адекватного организационно-экономического механизма управления производственно-сбытовой деятельностью. Разработка и реализация данного направления является основой устойчивого

развития предприятий мясопереработки. Это обусловлено целым рядом причин: обострением конкуренции в отрасли, недостаточным техническим потенциалом, неспособностью соответствовать запросам покупателей и т. д.

Управленческие решения в сфере сбыта становятся сегодня одной из самых важных и сложных областей управленческой деятельности, способствующих организации более рационального товародвижения.

Как показывает практика, механизмы управления сбытом предприятий развиваются наиболее продуктивно только в структуре оптовых продовольственных рынков. В Беларуси такие системы все еще находятся в стадии формирования и далеко не полностью обеспечивают потребности сбытовой сферы. Задача их скорейшего развития и оптимизации является одной из наиболее актуальных.

Учитывая важность проблемы, многие белорусские и российские ученые-экономисты (З.М. Ильина, П.В. Лещиловский, И.В. Мирочицкая, Г.В. Савицкая, Ж. Бурцев, Л.Н. Мельниченко, Д.В. Орлов, А.И. Ярцев и др.) посвятили свои исследования формированию и регулированию продовольственных рынков и товародвижению сельскохозяйственной продукции и сырья, рассматривая экономические основы сбытовых процессов, оценивая опыт стран с развитой рыночной инфраструктурой, анализируя состояние белорусского и российского рынков продовольственных товаров. Тем не менее практическое освоение эффективных методов управления сбытом в системе продовольственных рынков, их внедрение в хозяйственную деятельность перерабатывающих предприятий – процесс длительный и сложный, требующий конкретных подходов, рекомендаций и предложений в каждом отдельном регионе республики. В связи с этим цель исследования состоит в изучении и развитии теоретических и практических подходов и методов совершенствования процесса управления производственно-сбытовой деятельностью ОАО «Могилевский мясокомбинат» для обеспечения его устойчивого развития и более стабильного продовольственного снабжения мясной продукцией населения Могилевской области и республики в целом.

**Основная часть.** Теоретической и методологической основами исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых. Информационную основу исследования составили статистические данные, научная и периодическая печать, результаты маркетинговых исследований. В зависимости от целей и задач при исследовании применялись следующие приемы и методы: сравнения, экономического анализа, статистических группировок, экономико-математический, выборочных обследований и др.

Теоретическое исследование проблемы показывает, что хозяйствующие субъекты в аграрной сфере экономики для достижения своих целей организуют сложную, развивающуюся совокупность видов деятельности, обеспечивающих их целостность и эффективное функционирование. Важнейшим из них является сбытовая, которая хронологически следует за производственной [1, 2, 8].

Понятие «сбытовая деятельность предприятия» заметно отличается от понятия «производственная деятельность». Сбытовая деятельность предприятия затрагивает в основном рыночные процессы, то есть ситуации, когда предприятие продает свои товары и услуги. Она носит циклический характер и в большинстве случаев непрерывный. Налаженное управление дает предприятию возможность наилучшим образом распределить свои ресурсы в сфере обращения для получения максимальной прибыли и удовлетворения потребительского спроса [4, 5].

Оценка ситуации дает основания утверждать, что характер сбытовой деятельности определяется действием внутренних и внешних факторов функционирования предприятия и строится на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов, восприятия и предпочтений, собственных потребителям продукции. Так как эти предпочтения постоянно меняются, то эффективная сбытовая политика должна быть направлена на постоянное повышение качества продукции, обновление ассортимента предлагаемых товаров и услуг, то есть базироваться на маркетинговом подходе [7, с. 118].

Механизм управления сбытовой деятельностью предприятий включает в себя специфические инструменты по выполнению задач регулирования рыночного поведения. Тем не менее проведенные исследования показали, что в ходе аграрного реформирования существенным препятствием для предприятий АПК продолжает оставаться слабая организация и адаптация именно сбытовой деятельности в быстро меняющихся рыночных условиях.

По мнению З.М. Ильиной, П.В. Лециловского, И.В. Мирочницкой следует выделять две основные предпосылки стратегии сбыта:

во-первых, условия продвижения каждой товарной группы (позиции) должны соответствовать фазе ее жизненного цикла и целям производителя; во-вторых, методы сбыта должны соответствовать реальному положению переработчика на рынке [3].

Стратегия развития большинства предприятий АПК должна, по нашему мнению, ориентироваться на формирование каналов сбыта с наименьшим количеством звеньев для ускорения товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения продукции и сложностями транспортировки.

Изменения же форм и методов реализации возможно только при оперативной адаптации сбытовых систем предприятия к условиям развития территориально-отраслевых комплексов, более эффективно решающих всю совокупность сбытовых проблем. Тем не менее многие руководители предприятий и специалисты слишком упрощенно подходят к проблеме организации сбыта, рассматривая его лишь как комплекс взаимоотношений с торговыми предприятиями. При этом из поля зрения упускается необходимость формирования собственной сбытовой структуры (товаропроводящей сетью) и управления ею. Эффективное управление сбытом хозяйствующих субъектов возможно только с помощью их внедрения в структуры, организующие взаимодействие субъектов и объектов рынка в определенном месте и времени.

Под сбытовой политикой предприятия следует понимать выбранную администрацией совокупность сбытовых стратегий (охвата рынка, позиционирования товара и т. д.) и комплекс тактических мероприятий (решений и действий) по формированию ассортимента и цен продукции, стимулированию спроса и сбыта (реклама, обслуживание покупателей, коммерческое кредитование, скидки), заключению договоров продажи (поставки) товаров и их транспортировки.

Наши исследования показали, что при разработке основных направлений сбытовой политики мясоперерабатывающего предприятия необходимо учитывать ряд особенностей:

- ориентация на массовость потребления и широкий ассортимент продукции;
- сезонность производства, определяющая неравномерное использование производственных мощностей;
- ограниченные сроки хранения сырья и готовой продукции;
- высокие требования к качеству продуктов;
- зависимость качества готовой продукции от характеристик сырья и др.

Формирование сбытовой системы хозяйствующего субъекта должно базироваться на обоснованной, адаптированной и эффективной сбытовой политике (рис. 1).

Изучение проблемы свидетельствует, что в настоящее время мясоперерабатывающий подкомплекс Беларуси позволяет обеспечивать потребности жителей страны по всем позициям ассортимента мясной продукции на 60–100 %. Анализируя динамику производства мясной продукции, можно наблюдать значительное его увеличение: за 2000–2010 гг. рост составил 114,5 % по мясу и субпродуктам 1 категории и 110,9 % по колбасным изделиям (табл. 1) [6].

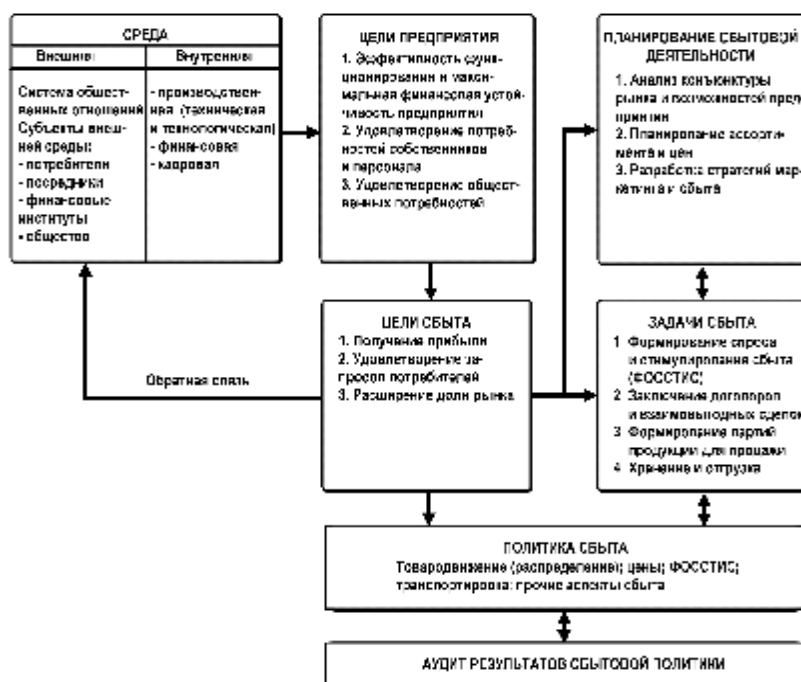


Рисунок 1 – Механизм формирования сбытовой политики предприятия

Изучение особенностей конъюнктуры рынка мяскоколбасных продуктов Республики Беларусь, дает основания утверждать, что мясоперерабатывающая промышленность имеет тенденцию к развитию. Здесь в настоящее время функционирует около 400 предприятий различных форм собственности, которые расположены на территории страны крайне неравномерно.

ОАО «Могилевский мяскокомбинат» является крупнейшим мясоперерабатывающим предприятием Могилевской области. Для исследований были отобраны 11 видов мясной продукции, производимой комбинатом. Объем, структура производства и каналы реализации продукции отражены в таблице 2.

Анализируя данные таблицы, можно отметить, что основным методом сбыта говядины и свинины является прямая продажа через договор поставки (95,9 и 81,5 % соответственно), посредством оптовой и розничной торговли реализуется 66,1 % вареных колбас и 50,7 % сырокопченых колбас. Фирменная торговля занимает наибольший удельный вес по

Таблица 1 – Производство мясной продукции в 2000 – 2010 гг., тыс. т

Продукция	Год											2010 г. в % к 2000 г.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Мясо (включая субпродукты I категории), тыс. т	347,6	365,2	365,2	362,3	406,7	470	542,1	580,8	619,9	696,9	745,5	214,5
Темп роста к предыдущему году, %	–	105,1	100,0	99,2	112,3	115,6	115,3	107,1	106,7	112,8	106,6	–
Колбасные изделия, тыс. т	150,8	156,3	168	195,7	220	256,5	278	273,4	306,5	295,1	316,6	210,9
Темп роста к предыдущему году, %	–	103,6	107,5	116,5	112,4	116,6	108,4	98,3	112,1	96,3	107,3	–

Таблица 2 – Объем, структура производства и каналы реализации продукции ОАО «Могилевский мясокомбинат», 2010 г.

Продукция	Условное обозначение	Фирменная торговля		Оптовая и розничная торговля		Реализация на основе договоров поставки		Итого, т
		т	% к итогу	т	% к итогу	т	% к итогу	
Говядина	x <sub>1</sub>	133	1,6	213	2,5	8133	95,9	8479
Свинина	x <sub>2</sub>	19	3,5	61	11,4	456	85,1	536
Субпродукты I категории	x <sub>3</sub>	305	49,7	207	33,7	102	16,6	614
Вареные колбасы	x <sub>4</sub>	1059	21,8	3213	66,1	586	12,1	4858
Сосиски и сардельки	x <sub>5</sub>	1744	61,3	896	31,5	207	7,3	2847
Полукопченые колбасы	x <sub>6</sub>	494	59,2	213	25,5	128	15,3	835
Твердокопченые колбасы	x <sub>7</sub>	624	55,9	389	34,8	104	9,3	1117
Сырокопченые колбасы	x <sub>8</sub>	923	31,7	1478	50,7	513	17,6	2914
Полуфабрикаты крупнокусковые	x <sub>9</sub>	353	41,4	318	37,3	181	21,2	852
Мясной фарш	x <sub>10</sub>	98	34,0	101	35,1	89	30,9	288
Деликатесная продукция	x <sub>11</sub>	64	85,3	11	14,7	–	0,0	75

реализации субпродуктов 1 категории, полукопченых и твердокопченых колбас, сосисок и сарделек, полуфабрикатов крупнокусковых и деликатесной продукции.

В ходе исследования были выявлены основные факторы, оказывающие влияние на объемы производства и размер прибыли предприятий мясоперерабатывающей отрасли:

1. Состояние производственных мощностей предприятия – возможности выпуска максимального объема продукции в номенклатуре и ассортименте, предусмотренном планом продаж, при полном использовании производственного оборудования и площадей;

2. Нормативный расход основного вида сырья (мяса) на производство одной тонны той или иной ассортиментной единицы мясной продукции согласно технологии и рецептуре;

3. Цикличность потребления производимой мясокомбинатом продукции.

Наши исследования показывают, что реализация продукции предприятия носит циклический характер. Вершина цикла приходится на период ноябрь – декабрь, а нижняя точка спада – на январь. Тенденция цикличности особенно четко проявляется в течение последних лет. Это позволяет сделать вывод о наличии корреляционной зависимости между периодом года и спросом на мясную продукцию. Условно разделив календарный год на два равных по времени периода (январь – июнь и июль – декабрь), для каждого из них можно определить так называемый уровень потребления, который будет показывать отклонение потребления мясной продукции в тот или иной период года от среднегодового.

$$K_1 = \sum_{j=1}^6 y_j / \sum_{j=1}^{12} y_j, \quad (1)$$

где  $K_1$  – уровень потребления для первого полугодия;

$y_j$  – суммарный объем реализации всех видов продукции мясокомбината в  $j$ -ом месяце года;

$j$  – порядковый номер месяца в году.

Аналогично определяется коэффициент  $K_2$ :

$$K_2 = \sum_{j=7}^{12} y_j / \sum_{j=1}^{12} y_j, \quad (2)$$

где  $K_2$  – уровень потребления для второго полугодия.

Так как календарный год был разделен на два периода, то:

$$K_{1m} + K_{2m} = 1, \quad (3)$$

где  $m$  – номер календарного года.

Тенденция увеличения/уменьшения потребления населением мяско-колбасных изделий в зависимости от времени года, выявленная в исследовании, характерна не только для конкретного предприятия. Она обусловлена влиянием множества природно-климатических и социально-экономических факторов, и проявляется практически повсеместно. С учетом выявленных и отобранных факторов была построена экономико-математическая линейная параметрическая модель оптимизации производственной деятельности ОАО «Могилевский мясокомбинат» по ассортименту, формализованная в виде следующей целевой функции:  $f(x) = 121x_1 + 113x_2 + 102x_3 + 147x_4 + 156x_5 + 163x_6 + 189x_7 + 201x_8 + 132x_9 + 147x_{10} + 234x_{11} \rightarrow \max$ .

Результаты решения представлены в таблице 3.

Скорректированные данные позволяют утверждать, что для получения максимальной прибыли предприятию может оказаться выгодным трансформировать свой товарный ассортимент. В стратегической товарной политике необходимо акцентировать внимание на максимальном увеличении производства говядины, свинины, полукопченых, твердокопченых, сырокопченых колбас (одновременно сокращая производство субпродуктов и деликатесной группы продукции). Это позволит практически полностью загрузить производственные мощности. Одновременно необходимо активизировать деятельность по разработке новых видов продукции, поиск и освоение новых рынков сбыта.

**Заключение.** Производство любого количества продукции требует ее оптимального ассортиментного распределения. Рациональный план производства позволяет минимизировать время хранения продукции на складе; производить своевременную ее отгрузку, особенно в первом полугодии, когда интенсивность производства ниже; уделять больше внимания техническому обслуживанию и перевооружению цехов. Кроме того, изменение ассортиментных параметров дает возможность предприятию увеличить сумму прибыли более чем на 274 млн руб. При этом дальнейший рост прибыли возможен как за счет ассортиментных сдвигов, так и на основе совершенствования формальных процедур сбыта продукции: контроля эффективности сегментов бизнеса; мониторинга дебиторской задолженностью покупателей; планирования сбыта; контроля за выполнением планов сбыта.

**Таблица 3 – Ассортиментное соотношение фактического и планируемого производства  
ОАО «Могилевский мяскокомбинат»**

Продукция	Прибыль, тыс. руб./т	Фактический ассортимент, 2010 г.		Расчетное ассортиментное соотношение					
		т	прибыль, тыс. руб.	I полугодие		II полугодие		т	прибыль тыс. руб.
				т	прибыль, тыс. руб.	т	прибыль тыс. руб.		
Говядина	121	8 479	1 025 959	4 561	551 881	4817	582 857		
Свинина	113	536	60 568	184	20 792	412	46 556		
Субпродукты I категории	102	614	62 628	260	26 520	113	11 526		
Вареные колбасы	147	4 858	714 126	1 254	184 338	3 958	581 826		
Сосиски и сардельки	156	2 847	444 132	1 369	213 564	1 456	227 136		
Полукопченые колбасы	163	835	136 105	456	74 328	617	100 571		
Твердокопченые колбасы	189	1 117	211 113	580	109 620	700	132 300		
Сырокопченые колбасы	201	2 914	585 714	1 146	230 346	2 031	408 231		
Полуфабрикаты крупнокусковые	132	852	112 464	413	54 516	500	66 000		
Мясной фарш	147	288	42 336	125	18 375	254	37 338		
Деликатесная продукция	234	75	17 550	11	2 574	27	6 318		
Итого	—	—	3 412 695	—	1 486 854	—	2 200 659		

Реализация рекомендаций и предложений может в определенной степени, способствовать налаживанию связей производственной и бытовой систем мясокомбината, что в конечном итоге позволит повысить эффективность производственной и коммерческой деятельности.

#### **Список литературы**

1. Бурцев, Ж. Методические основы мониторинга системы сбыта готовой продукции / Ж. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 54–69.
2. Мельниченко, Л.Н. Российский производитель продуктов питания: проблема построения современных каналов сбыта // Маркетинг в России и за рубежом. – 1997. – № 3. – С. 47–53.
3. Организация системы сбыта сельскохозяйственной продукции / З.М. Ильина, П.В. Лещиловский, И.В. Мирочичка [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2001. – 175 с.
4. Орлов, Д.В. Сбытовая техника / Д.В. Орлов // Маркетолог. – Минск, – 2002. – № 5. – С. 19.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2007. – 680 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2011. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2011. – 600 с.
7. Ярцев, А.И. Распределение товаров / А.И. Ярцев. – Минск: БГЭУ, 2002. – 195 с.
8. Christopher, M., Peck, H. Marketing Logistics. / M. Christopher. 2 nd ed. – Kidington: Elsevier Science Ltd, 2009. – 200 p.

#### **Информация об авторе**

Цеван Алеся Дмитриевна – ассистент кафедры организации производства в АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (моб.) 8 (029) 137-03-85. E-mail: alesya82@bk.ru.

*Дата поступления статьи – 20 октября 2011 г.*

УДК 631.115:519.862.6

**ТАКСОНОМЕТРИЧЕСКИЙ МЕТОД  
РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ И ФОРМ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

О.А. ШАЛАЕВА, магистр экономических наук, аспирантка  
В.И. КОЛЕСНЕВ, кандидат экономических наук, доцент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**TAKSONMETRIC METHOD OF RATING  
EVALUATION OF DIFFERENT TYPES AND FORMS  
OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS**

O.A. SHALAEVA, Master of Economics, postgraduate student  
V.I. KOLESNEV, Candidate of Economics, associate professor  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*В статье отражена методика, позволяющая провести сравнительный анализ эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственными предприятиями разных хозяйственных форм. На базе группировки по формам хозяйствования разработана методика проведения процедуры рейтингования таксонометрическим методом. В предложенном подходе проведена сравнительная оценка экономической эффективности хозяйств разных типов, действующих в Могилевской области.*

*The article reflects the methodology that allows to make the comparative analysis of the effectiveness of the resource potential of agricultural enterprises of various economic forms. On the basis of grouping according to the forms of management the technique of the procedure of rating taksonmetric method is carried out. In the proposed approach, a comparative evaluation of cost-effectiveness of different types of farms operating in the Mogilev region is made.*

**Введение.** В настоящее время в Беларуси осуществляется рыночная трансформация сельскохозяйственного производства, включающая радикальные преобразования сельского хозяйства, которые предполагают сосуществование многочисленных самостоятельных субъектов различных форм хозяйствования, их конкурентное взаимодействие.

Каждая из существующих типов и форм хозяйствования в определенных условиях способна обеспечить эффективную деятельность хозяйства, поэтому постановка и решение задачи выявления наиболее экономически эффективной формы хозяйствования для конкретных условий представляется весьма своевременной.

**Основная часть.** Рассмотрим методику, позволяющую осуществить сравнительный анализ эффективности деятельности хозяйств разных типов и оптимизировать организационно-хозяйственную структуру аграрной экономики. Для решения задачи по выявлению формы хозяйствования необходимо определить производственно-экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий, с помощью которых может быть осуществлен выбор. При использовании частных показателей в отдельности наиболее экономически эффективными могут быть признаны разные формы хозяйствования, то есть задача может иметь множество решений, что и вызывает необходимость в комплексной оценке эффективности аграрного производства в анализируемых хозяйствах.

На наш взгляд, для комплексной оценки хозяйственной деятельности предприятия, а также сравнительного анализа эффективности хозяйственной деятельности нескольких предприятий на основе некоторых показателей возможно проведение рейтинговой оценки результатов их деятельности. Процедура рейтингования дает возможность определить место предприятия среди других хозяйствующих субъектов. Следует отметить, что ранжирование нескольких предприятий по какому-то одному показателю не представляется сложным, однако трудности могут возникнуть при попытке ранжирования по нескольким показателям. Следовательно, не все показатели могут быть равнозначны, так как некоторые из них могут быть несоизмеримы или действовать разнонаправлено. В этом случае обосновано использование одного из математических методов – таксонометрического. В его основе лежат операции с матрицами. Если ранжирование  $n$  групп предприятий проводится по  $m$  показателям, то совокупность всех средних значений показателей по этим группам предприятий может быть представлена в виде следующей матрицы:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где  $i = 1, \dots, m$  – номер показателя;

$j = 1, \dots, n$  – номер предприятия.

Если показатели имеют разную природу и несравнимые значения, то после построения матрицы осуществляется их нормирование. С этой целью матрицу  $X$  следует заменить на матрицу  $Z$ :

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & \dots & z_{1j} & \dots & z_{1n} \\ z_{i1} & \dots & z_{ij} & \dots & z_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{m1} & \dots & z_{mj} & \dots & z_{mn} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

где  $z_{ij} = (x_{ij} - x_{icc}) / s_i$ ;

среднее значение  $i$ -го показателя для всех предприятий

$$x_{icc} = \left( \sum_{j=1}^n x_{ij} \right) / n; \quad (3)$$

дисперсия значений  $i$ -го показателя

$$s_i^2 = \left( \sum_{j=1}^n x_{ij} - x_{icc} \right)^2 / n. \quad (4)$$

После процедуры нормирования формируется «эталонное предприятие». Для этого в каждой строке матрицы  $Z$  выбирается наибольшее (или наименьшее) значение соответствующего показателя в зависимости от того, какова его оптимальная величина. Далее, для эталонного предприятия строится матрица-столбец

$$\begin{pmatrix} z_{1э} \\ z_{iэ} \\ \dots \\ z_{mэ} \end{pmatrix}_i. \quad (5)$$

После построения матрицы осуществляется расчет квазирасстояний от любой группы предприятий до эталона

$$R_j = \left( \sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{iэ})^2 \right). \quad (6)$$

Таким образом, с помощью этого показателя возможно осуществление сравнительного анализа эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий разных хозяйственных укладов [5, с. 50].

Составленные на его основе рейтинги позволят дать комплексную оценку деятельности хозяйствующих субъектов и выявить лучшие по целому ряду показателей. Ранжирование предприятий на базе системы деятельности показателей их финансово-хозяйственной деятельности производится в несколько этапов.

На первом этапе осуществляется подбор хозяйствующих субъектов для ранжирования, причем научное решение поставленной проблемы предполагает соблюдение некоторых условий. Основными факторами, обеспечивающими равенство условий производства, являются: одна производственно-экономическая направленность деятельности хозяйств, одинаковые природно-климатические условия, один и тот же уровень оснащенности основными производственными ресурсами. Следовательно, для установления влияния формы хозяйствования на экономическую результативность деятельности необходимо устранить либо минимизировать влияние на производственно-экономические результаты хозяйствования вышеуказанных факторов. На втором этапе определяют показатели, по которым будет проводиться сравнение выбранных предприятий.

Таким образом, на основании проведенных исследований и обобщения данных литературных источников по проблеме сельскохозяйственного производства можно сделать выводы о том, что при проведении анализа экономической эффективности необходимо рассчитывать качественные показатели эффективности использования ресурсного потенциала хозяйств.

Так как результаты производственной деятельности во многом определяются эффективностью использования сельскими производителями имеющихся производственных ресурсов, соотношением компонентов их ресурсного потенциала, то предложенное исследование экономической эффективности сельскохозяйственного производства обеспечит объективность научного анализа данной проблемы. В сельском хозяйстве используются различные виды ресурсов. Главным средством сельскохозяйственного производства является земля. Технические средства производства, используемые в сельском хозяйстве, относятся также к производственным ресурсам. Важным ресурсом сельхозпроизводства выступает также рабочая сила.

Разработанная методика сравнительной оценки деятельности хозяйств разных типов предполагает расчет следующих трех показателей, отражающих эффективность использования основных производственных ресурсов. Первый показатель, характеризующий эффективность аграрного производства, – выручка в расчете на 100 га сельхозугодий.

Он отражает эффективность использования земли. Второй показатель – отношение валового дохода к среднегодовой численности работников хозяйства – характеризует эффективность использования живого труда, а третий – отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения – характеризует эффективность использования технических средств производства. На заключительном этапе анализа осуществляется проведение процедуры рейтингования таксонометрическим методом [1, с. 12].

С использованием разработанной методики был проведен сравнительный анализ экономической эффективности работы сельскохозяйственных предприятий Могилевской области, имеющих разную форму хозяйствования. Для исследования были выбраны хозяйства, занимающиеся производством продукции растениеводства и животноводства. В ходе анализа сравнивалась экономическая эффективность функционирования хозяйств, находящихся в одинаковых природно-климатических условиях, имеющих одинаковую направленность производственной деятельности и приблизительно равный уровень оснащенности производственными ресурсами.

Для установления взаимосвязи эффективности производства хозяйства и его формы была осуществлена группировка сельскохозяйственных товаропроизводителей по формам хозяйствования. В группировку вошли хозяйства следующих пяти групп хозяйствования, оказавшиеся наиболее многочисленными: закрытые акционерные общества (ЗАО), открытые акционерные общества (ОАО), республиканские сельскохозяйственные унитарные предприятия (РСУП), сельскохозяйственные производственные кооперативы (СПК), унитарные коммунальные сельскохозяйственные предприятия (УКСП). В ходе анализа рассматривалась деятельность хозяйств за период с 2008 по 2010 г., что повысило надежность сделанных выводов, объективность выявленной зависимости производственно-экономических показателей деятельности хозяйств от типа сельскохозяйственного предприятия. В результате исследования были изучены результаты производственной деятельности хозяйств с применением таксонометрического метода, в основе которого лежит использование вышеперечисленных частных показателей (табл. 1).

Необходимо отметить, что в ходе исследования рассчитывались средние показатели по группе. Расчеты производились по хозяйствам Могилевской области. Таким образом, следует осуществить ранжирование пяти групп предприятий по трем показателям. По данным таблицы 1 построим матрицу, отражающую совокупность всех средних значений частных показателей по группам предприятий

$$X = \begin{pmatrix} 117,922 & 120,632 & 119,583 & 63,447 & 53,434 \\ 8,315 & 9,353 & 6,055 & 5,447 & 4,964 \\ 0,023 & 0,024 & 0,023 & 0,022 & 0,016 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Затем осуществляем нормирование показателей. С этой целью исходную матрицу  $X$  преобразуем в матрицу  $Z$ , каждый элемент которой представляет собой разницу между соответствующим элементом матрицы  $X$  и средним значением по строке, в которой элемент расположен, деленную на величину среднеквадратического отклонения. Матрица  $Z$  имеет вид

$$Z = \begin{pmatrix} 0,682532 & 0,763238 & 0,731998 & -0,93979 & -1,23798 \\ 0,79869 & 1,323817 & -0,40445 & -0,72306 & -0,97617 \\ 0,436224 & 0,747812 & 0,436224 & 0,124635 & -1,7449 \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Далее было сформировано «эталонное предприятие». Для этого в соответствии с таксонометрическим методом в каждой строке матрицы  $Z$  следует выбрать наибольшее значение, поскольку оптимальными являются наибольшие значения частных показателей.

«Эталонное предприятие» задается следующей матрицей:

$$\begin{pmatrix} 0,763238 \\ 1,323817 \\ 0,747812 \end{pmatrix}. \quad (9)$$

**Таблица 1 – Значения показателей производственной деятельности хозяйств различных форм Могилевской области (по данным за 2008–2010 гг.)**

Показатели	Группы хозяйств по формам хозяйствования				
	ЗАО	ОАО	РСУП	СПК	УКСП
Величина валовой продукции в расчете на 100 га сельхозугодий, млн руб.	117,922	120,632	119,583	63,447	53,434
Отношение величины валового дохода к среднегодовой численности работников, млн руб.	8,315	9,353	6,055	5,447	4,964
Отношение величины чистого дохода к среднегодовой стоимости основных средств, руб.	0,023	0,024	0,023	0,022	0,016

Примечание. Рассчитано авторами.

После построения матрицы также необходимо рассчитать квазирасстояния от каждой группы до эталона (табл. 2).

**Таблица 2 – Значение квазирасстояний от каждой группы предприятий до «эталонного предприятия»**

Показатель	Группы хозяйств по формам хозяйствования				
	ЗАО	ОАО	РСУП	СПК	УКСП
Квазирасстояние, км	0,399	0	3,085	7,478	15,508

Примечание. Рассчитано авторми.

Выбор формы хозяйствования, в соответствии с используемым методом, обеспечивающей большую сравнительную экономическую эффективность производства, осуществляется в зависимости от значения рассчитанного показателя. При сравнении хозяйств одной производственно-экономической направленности, находящихся примерно в одинаковых природно-климатических условиях, наблюдаются низкие значения показателей, что свидетельствует о большей экономической эффективности хозяйства. Лучшей признается форма хозяйствования, которой соответствует минимальное значение квазирасстояния.

При сравнении величин данного показателя, соответствующих разным формам хозяйствования, следует отметить, что наименьшее значение показателя имеют открытые акционерные общества. Таким образом, основываясь на выполненных расчетах, можно сделать вывод, что в природно-экономических условиях области они проявляют большую эффективность в сравнении с другими формами хозяйствования, вошедшими в круг анализируемых.

**Заключение.** Следовательно, с помощью проведенной рейтинговой оценки результатов производственной деятельности сельхозпредприятий был осуществлен сравнительный анализ эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственными предприятиями разных хозяйственных укладов. Он позволяет сделать объективные выводы о сравнительном уровне экономической эффективности производственного процесса в предприятиях той или иной формы хозяйствования.

Таким образом, использование предложенной методики позволяет решить проблему выбора более экономически выгодной в конкретных условиях сельскохозяйственного производства формы хозяйствования и актуальную задачу оптимизации организационно-хозяйственной структуры аграрной экономики.

### Список литературы

1. Воитлева, З. Сравнительная оценка экономической эффективности различных типов сельхозпредприятий / З. Воитлева // Международный сельскохозяйственный журнал. – № 5. – 2010. – С. 11–13.
2. Годовая отчетность сельскохозяйственных организаций Могилевской области за 2008–2010 гг. / Комплекс автоматизации отчетности «Бухстат».
3. Грищенко, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О.В. Грищенко. – Таганрог: ТРТУ, 2000. – 112 с.
4. Гусаков, В.Г. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Беларус. наука, 2007. – 891 с.
5. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. – 424 с.
6. Лещиловский, П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / П.В. Лещиловский, Л.Ф. Догиль, В.С. Тонкович. – Минск: БГЭУ, 2001. – 575 с.
7. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебник / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2003. – 696 с.
8. Хрипливый, Ф. Рейтинговая оценка деятельности сельхозпредприятий / Ф. Хрипливый, Г. Булатецкий // АПК: экономика, управление. – № 5. – 2004. – С. 27–30.

#### Информация об авторах

Колеснев Виктор Иванович – кандидат экономических наук, доцент, ведущий кафедрой ММЭС АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8(02233) 5-94-38.

Шалаева Ольга Александровна – магистр экономических наук, аспирантка кафедры ММЭС АПК УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (моб.) 8(029) 845-58-78. E-mail: Shlola86@mail.ru.

*Дата поступления статьи – 17 октября 2011 г.*

УДК 631.115:330.322

**ОБОСНОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ  
РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО  
ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИЙ**

И.В. ШАФРАНСКАЯ, кандидат экономических наук, доцент  
УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

**SUBSTANTIATION OF OPTIMUM STRATEGY  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT  
TAKING INTO ACCOUNT INVESTMENTS**

I.V. SHAFRANSKAJA, Candidate of Economics, associate professor  
The Education Establishment «Belarusian State Agricultural Academy»

*Функционирование любой организации в условиях рыночных отношений предполагает полную ответственность ее коллектива за конечные результаты работы. Это диктует необходимость обоснования оптимальных параметров ее функционирования. Предлагаемая система экономико-математических моделей оптимизации параметров развития сельскохозяйственной организации позволяет обосновать размер маржинальной прибыли при оптимизации переменных затрат, ассортимента производимой продукции, каналов ее реализации, осуществить выбор оптимального инвестиционного проекта. Предложена система поддержки принятия решений, основанная на использовании методики учета маржинальной прибыли и взаимосвязанной системы экономико-математических моделей, включающей модель оптимизации специализации и сочетания отраслей предприятия, модель оптимизации рецептов комбикормов животных и модель оптимизации доходности портфеля инвестиционных проектов, позволяет принимать более адекватные управленческие решения в конкретных условиях хозяйствования.*

*Functioning of any organization in the conditions of market relations assumes full responsibility of its collective for the end results of work. This dictates the necessity of substantiation of optimum parameters of its functioning. The offered system of economic-mathematical models of optimization of parameters of development of the agricultural organization allows proving the size marginal profits by optimization of variable expenses, assortment of made production, channels of its realization, carrying out a choice of the optimum investment project. The system of support of the decision-making based on use of a technique of the account marginal profit and the interconnected system of economic-mathematical models including model of optimization of specialization and a combination of branches of the enterprise, model of optimization of recipes of mixed fodders of animals and to model of optimization of profitableness of a portfolio of investment projects is offered, allowing to make more adequate administrative the decision in concrete conditions of managing.*

**Введение.** Успешное функционирование сельскохозяйственных организаций республики в современных условиях связано с адаптацией механизма хозяйствования к меняющимся экономическим условиям, что диктует необходимость оперативного реагирования на колебание внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на экономику предприятий. Это требует совершенствования методов планирования и управления. Традиционные методы планирования не могут в должной мере учесть все многообразие факторов, влияющих на производственно-экономическую ситуацию. Целесообразнее обосновывать управленческие решения на базе использования количественных методов.

**Основная часть.** Выбор наилучшего варианта из возможных альтернатив необходимо осуществлять с помощью экономико-математических моделей (ЭММ), что позволит разработать систему поддержки принятия решений при управлении сельскохозяйственной организацией.

Обеспечить более устойчивое развитие сельскохозяйственного производства можно путем:

- подбора такой структуры посевных площадей, при которой культуры с взаимозаменяемой продукцией и различной реакцией на природно-климатические факторы находятся в оптимальном соотношении;
- изменения норм кормления и насыщение их кормами собственного производства с целью удешевления стоимости рационов кормления животных, что позволит значительно удешевить продукцию животноводства;
- оптимального распределения сельскохозяйственного сырья по направлениям использования продукции и каналам ее сбыта;
- изучения рынков сбыта и потребностей покупателей; оптимизации использования имеющихся ресурсов как собственных, так и покупных;
- модернизации и внедрения нового оборудования; управления прибыльностью от реализации конкретной продукции на базе оптимизации состава постоянных и переменных издержек предприятия.

Требования к модели двояки: с одной стороны, она должна быть достаточно простой, с другой – адекватно описывать моделируемую систему. Повысить точность результатов моделирования можно, расчленив изучаемый объект на системы более низкого порядка и разработав систему взаимосвязанных моделей, описывающих функционирование подсистем с последующим их объединением. Объединение моделей в систему обеспечивается взаимосвязью информации.

Для обоснования управленческих мероприятий, позволяющих снизить риск по осуществлению хозяйствования и обеспечить наилучшие конечные результаты, наиболее приемлемо в качестве модели первого

этапа расчета использовать экономико-математическую модель оптимизации специализации и обоснования отраслей сельскохозяйственной организации, в которой каждый основной блок представлен ограничениями, описывающими функционирование каждой отрасли сельскохозяйственной организации [5, с. 213]. Особенностью модели является детальный учет поголовья животных по видам и половозрастным группам. Для рационального снабжения животных кормами предусмотрено в процессе решения задачи формирование рационов кормления животных и формирование зеленого конвейера в пастбищный период. В современных условиях в качестве целевой функции данной задачи, на наш взгляд, целесообразно применять показатель маржинальной прибыли [8, с. 14].

На втором этапе расчетов решены экономико-математические задачи оптимизации рецепта комбикормов для свиней и свиноматок, позволяющие сбалансировать рецепты по питательным веществам, микро- и макроэлементам с целью минимизации их стоимости [5, с. 144].

Для обоснования на третьем этапе расчетов по инвестированию целесообразно использовать модель целочисленного программирования формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов [9, с. 142].

Взаимосвязь предлагаемой системы моделей обеспечивается взаимосвязью показателей: выходные данные предыдущей модели являются входной информацией последующей модели.

Вышеизложенный подход был апробирован на материалах КСУП СГЦ «Заднепровский» Оршанского района Витебской области. В результате решения системы взаимосвязанных моделей, включающих систему информационных моделей, ЭММ оптимизации специализации и сочетания отраслей сельскохозяйственной организации (размерностью  $m \times n = 346 \times 383$ ), ЭММ оптимизации рецепта комбикормов для свиней на откорме и свиноматок (размерностью  $m \times n = 76 \times 82$ ) и ЭММ оптимизации доходности портфеля инвестиционных проектов получены оптимальные параметры функционирования сельскохозяйственной организации.

На перспективу предполагается полное использование земельных угодий. Для развития производства рекомендуется на 4,6 % увеличить стоимость основных производственных фондов. В процессе решения задачи оптимизирована структура посевных площадей. Планируется увеличить посевы рапса с 740 до 800 га за счет уменьшения площадей, занятых под кормовыми культурами. Рекомендуемая схема зеленого конвейера позволит удовлетворить потребность животных в зеленом корме, кроме того, полученный излишек зеленой массы будет использован для приготовления сенажа. Рост урожайности зерновых культур до 35,0 ц/га позволит организации полнее обеспечить себя концентрированными кормами.

В процессе решения задачи оптимизированы рационы кормления животных. Следует отметить, что более 80 % кормов, используемых в хозяйстве, и около 95 %, скармливаемых в свиноводстве, являются покупными кормами. Рост уровня кормления свиней, увеличение содержания переваримого протеина в одной кормовой единице на 2,4 г позволит получить запланированную продуктивность свиней на откорме. В отдельных экономико-математических моделях оптимизированы рецепты комбикормов для свиней на откорме и основных свиноматок. Рецепты комбикормов оптимизировались по кормовым единицам, сырому протеину, обменной энергии, сырой клетчатке и жиру, лизину, метионину, цистину, триптофану, кальцию, фосфору и натрию. Использование в составе комбикормов местного источника белка (рапсовых жмыхов и шрота) позволит снизить их стоимость. Другим путем снижения себестоимости и повышения питательности комбикормов, по нашему мнению, является переход на изготовление белкового сырья из красного калифорнийского червя. Из 1 т навозного субстрата можно получить до 300 кг биомассы червя и 600–700 кг биогумуса. Биомасса червей просеивается, измельчается, смешивается с растительными компонентами и используется для производства кормов, ценность которых при добавлении биомассы червя увеличивается на 20–25 %. Червь также может перерабатываться в белковую муку, содержащую 67 % белка и 20 % жира. Мука, помимо других питательных веществ, содержит особо ценные аминокислоты – 8 % лизина, 3 % метионина. Эффективнее всего белковая мука используется для производства комбикормов и как пищевая добавка [4]. Анализ показал, что приведенные затраты составят около 300 долл. на 1 т животного протеина при условии круглогодичного выращивания червя, что в 3 раза дешевле рыбной муки и в 2 – мясо-костной муки. Оптимизация рецептов комбикормов позволит снизить их стоимость на 5,1 и 6,3 % соответственно для свиней на откорме и основных свиноматок.

Обоснованная структура посевных площадей, рост урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, стабилизация поголовья животных позволит предприятию увеличить уровень производства продукции. Планируется на 100 га сельхозугодий произвести 526,4 ц молока и 39,6 ц говядины. Уровень производства зерна и свинины составит 2040,3 и 1140,6 ц соответственно. Предлагаемые мероприятия позволят увеличить объемы сбыта продукции. Так, объемы реализации зерна и рапса возрастут на 6,7 и 8,6 % соответственно, а молока, говядины и свинины – на 8,8 %, 5,4 и 12,5 % соответственно.

В результате решения задачи целочисленного программирования из четырех инвестиционных проектов был выбран проект «Строительство

биогазовой установки». Его цель – обеспечение электрической и тепловой энергией КСУП СГЦ «Заднепровский» путем ввода когенерационных энергетических мощностей, исходным сырьем для которых являются отходы свиного комплекса [1]. Общая стоимость проекта равна 27 000 млн руб., 63,1 % которых приходится на закупку оборудования и пуско-наладочные работы. Биогазовый комплекс состоит из оборудования по сбору сырья, его подготовки к транспортировке, метантенков, дображивателей, хранилищ произведенного биогаза, оборудования для его очистки и сжигания, резервуаров хранения переработанной биомассы, оборудования для ее сепарации, телекоммуникационных систем контроля, сбора информации и автоматического управления работой оборудования, электрических и тепловых сетей, распределительного оборудования [3, 7]. Из отходов от 55 % среднегодового поголовья свиней можно выработать за год 1960 тыс. м<sup>3</sup> биогаза, что позволит получать 11 765 МВт · ч электрической и 15 195 Гкал тепловой энергии [2]. На предприятии планируется потреблять 97 % вырабатываемой электроэнергии. Для обеспечения функционирования биогазового комплекса будет использоваться 3 % электроэнергии, а 100 % тепловой энергии может передаваться для реализации. Еще одним товарным продуктом промышленной переработки навоза в биогаз являются органоминеральные удобрения. Получаемые в результате анаэробной переработки навоза, они обеспечат дополнительный прирост урожайности культур в среднем на 20 % (по сравнению с применением несброженного навоза) [6, 7]. Источником финансирования проекта будут кредиты банка, выдаваемые сроком на 6 лет. Простой срок окупаемости проекта – 3,9 года. Чистая дисконтированная стоимость  $NPV > 0$ . Индекс рентабельности  $IR = 1,7$ , то есть текущая стоимость денежного потока проекта превышает инвестиции [10, с. 277]. Уровень безубыточности – 1,07 %, среднегодовая чистая прибыль – 3490 млн руб., рентабельность реализованной продукции – 70,5 %.

Предлагаемые мероприятия: оптимизация структуры посевных площадей; рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных; обоснование сбалансированных по питательным веществам, макро- и микроэлементам рецепты комбикормов для свиней на откорме и основных свиноматок; оптимизация рационов кормления животных при стабилизации их поголовья; внедрение в производство инвестиционного проекта; дальнейшее развитие и оптимальное сочетание тех отраслей, которые позволяют минимизировать переменные затраты, обеспечат КСУП СГЦ «Заднепровский» снижение убытка с 5968 до 2799 млн руб. (табл).

**Таблица – Основные финансовые показатели работы предприятия**

Показатели	Факт. (2010 г.)	Расчет	Расчет в % к факту
Выручка от реализации, млн руб.	68 831	78 540	114,1
Переменные затраты, млн руб.	66 743	73 283	109,8
Маржинальная прибыль, млн руб.	2 088	5 257	251,8
Постоянные затраты, млн руб.	8 056	8 056	100,0
Убыток, млн руб.	-5 968	-2 799	46,9
Уровень убыточности, %	-8,0	-3,4	+4,6 п. п.

**Заключение.** Решение системы экономико-математических задач на основе вышеизложенного подхода позволяет аргументировано обосновать программу развития сельскохозяйственного предприятия, успешному развитию которого будет способствовать эффективное использование ресурсов, рост производительности труда, получение гарантированного объема продукции, повышение эффективности хозяйствования и конкурентоспособности, инновационное развитие и модернизация производства.

#### Список литературы

1. Биогазовые установки мощностью до 90 МВт планируется ввести в строй в Беларуси за 2011–2015 годы [Электронный ресурс] / Департамент энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://energoeffekt.gov.by/news/22-news/361-90-2011-2015-.html>. – Дата доступа: 24.09.2011.
2. Выход биогаза [Электронный ресурс] / Сайт Группы Zorg Biogas. – Режим доступа: <http://zorgbiogas.ru/biogas-plants/biogas-out?lang=ru>. – Дата доступа: 5.10.2011.
3. Инвестиционные проекты в сфере энергоэффективности и экологии [Электронный ресурс] / Белорусский инвестиционный форум. – Франкфурт-на-Майне, 2010. – Режим доступа: <http://mjkh.gov.by/uploaded/invest.pdf>. – Дата доступа: 27.09.2011.
4. Красный калифорнийский червь [Электронный ресурс] / Сайт Ru-studio. – Режим доступа: <http://ru-studio.narod.ru/d/kra.htm>. – Дата доступа: 8.10.2011.
5. Леньков, И.И. Экономико-математическое моделирование систем и процессов в сельском хозяйстве: учеб. пособие / И.И. Леньков. – Минск: Дизайн ПРО, 1997. – 304 с.
6. Производство биогумуса с помощью красного калифорнийского червя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://users.kaluga.ru/ginseng/worm.htm>. – Дата доступа: 8.09.2011.
7. Самосюк, В.Г. Биогазовые технологии – на службу сельскохозяйственному производству / В.Г. Самосюк, Н.Ф. Капустин // Белорусское сельское хозяйство. – 2008. – № 5 (73).

8. Экономико-математическое моделирование ассортимента выпуска и обоснование каналов сбыта товаров перерабатывающей организации: методические указания / сост. И.В. Шафранская. – Горки: БГСХА, 2006. – 28 с.

9. Экономико-математические методы и модели: учеб. пособие / С.Ф. Миксюк [и др.]; под общ. ред. С.Ф. Миксюк, В.Н. Комкова. – Минск: БГЭУ, 2006. – 219 с.

10. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / Л.И. Кравченко [и др.]; под общ. ред. Л.И. Кравченко. – 2-е изд. – Минск: Новое знание, 2004. – 384 с.

#### **Информация об авторе**

Шафранская Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики и права УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия». Информация для контактов: тел. (раб.) 8 (02233) 5-94-34.

*Дата поступления статьи – 28 октября 2011 г.*

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Гусаков В.Г.</b> Система ценообразования и ценового регулирования АПК: анализ проблем и механизм совершенствования .....	3
<b>Буць В.И.</b> Методика оценки ресурсоэффективности региональных инвестиций в основной капитал на основе кластерного подхода ...	47
<b>Бычков Н.А.</b> Акционирование колхозов: проблемы и пути их решения .....	57
<b>Вахович А.О.</b> Современное состояние и оценка уровня развития технического сервиса доильного оборудования .....	65
<b>Гудков С.В.</b> Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь .....	73
<b>Гусаков Г.В.</b> Методика системного анализа производственно-экономической деятельности сельскохозяйственной организации (на примере ОАО «Агрокомбинат «Дзержинский») ...	83
<b>Иванович Е.А.</b> Теоретические аспекты сельскохозяйственного кредита .....	109
<b>Киреенко Н.В.</b> Системы сбыта продукции сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей: зарубежный опыт .....	116
<b>Колмыков А.В.</b> Формирование оптимального размера сельскохозяйственной организации СПК «Маслаки» .....	130
<b>Кольчевская О.П.</b> Теоретические и методические аспекты развития масложирового подкомплекса Республики Беларусь на основе механизмов кооперации и интеграции .....	144
<b>Лобанова И.В.</b> Анализ использования факторов производства в аграрных предприятиях .....	155
<b>Метлицкий В.Н.</b> Франчайзинговые отношения как направление импортозамещения на ЗАО «Минский завод виноградных вин» ..	162

<b>Метрик Л.В.</b> Молочная отрасль: мировые тенденции и перспективы экспорта .....	170
<b>Миренков А.А.</b> Риски рынка сельскохозяйственной продукции в системе продовольственной безопасности .....	182
<b>Расторгуев П.В.</b> Сущность и классификация функций системы стимулирования качества и безопасности продукции в сельском хозяйстве .....	192
<b>Сайганов А.С., Ильина З.М.</b> Мировой продовольственный кризис и его последствия .....	203
<b>Третьякова И.А.</b> Критерии определения приоритетов инвестирования АПК Беларуси .....	216
<b>Цеван А.Д.</b> Организационно-экономический механизм управления производственно-сбытовой деятельностью ОАО «Могилевский мясокомбинат» .....	227
<b>Шалаева О.А., Колеснев В.И.</b> Таксонометрический метод рейтинговой оценки деятельности различных типов и форм сельскохозяйственных организаций .....	237
<b>Шафранская И.В.</b> Обоснование оптимальной стратегии развития сельскохозяйственного предприятия с учетом инвестиций .....	245

## CONTENTS

<b>Gusakov V.G.</b> System of pricing and price regulation of Agroindustrial Complex: the analysis of problems and perfection mechanism.....	3
<b>Buts V.I.</b> Technique of resource efficiency estimation of regional investments into fixed capital on the basis of cluster approach .....	47
<b>Bychkov N.A.</b> Act of acquiring shares of collective farm: problems and their solutions .....	57
<b>Vahovich A.O.</b> Modern state and level estimation of technical service development of the milking equipment .....	65
<b>Gudkov S.V.</b> Development of small and medium-sized business in Belarus .....	73
<b>Gusakov G.V.</b> Methodics of system analysis of productive and economic activity of the agricultural organization (on the example of OJSC «Agroindustrial Complex «Dzerzhinsky») .....	83
<b>Ivanovich E.A.</b> Theoretical aspects of agricultural credit .....	109
<b>Kireenko N.V.</b> Sale systems of agricultural production and processing branches: foreign experience .....	116
<b>Kalmykou A.V.</b> Forming of optimal size to agricultural organization of APCS «Maslaki» .....	130
<b>Kolchevskaya O.P.</b> Theoretical and methodical aspects of fat-and-oil subcomplex development of the Republic of Belarus on foundation of cooperation and integration mechanism .....	144
<b>Lobanova I.V.</b> Use analysis of factors of manufacture in the agrarian enterprises .....	155
<b>Metlitskij V.N.</b> Franchise relations as a way of import substitution in the CJSC «Minsk Grape Wines Factory» .....	162
<b>Metrik L.V.</b> Dairy branch: world tendencies and export prospects ....	170

<b>Mirenkov A.A.</b> Market risks of agricultural product in food security system .....	182
<b>Rastorguev P.V.</b> Functions essence and classification of stimulation system of production quality and security in agriculture .....	192
<b>Sajganov A.S., Piyna Z.M.</b> World food crisis and its aftermath .....	203
<b>Tretyakova I.A.</b> Definition criteria of investment priorities of Agroindustrial Complex of Belarus .....	216
<b>Tsevan A.D.</b> Organizational-economic mechanism of management of industrial-marketing activity of the OJSC «Mogilev Meat Processing Plant» .....	227
<b>Shalaeva O.A., Kolesnev V.I.</b> Taksonmetric method of rating evaluation of different types and forms of agricultural organizations .....	237
<b>Shafranskaya I.V.</b> Substantiation of optimum strategy of agricultural enterprise development taking into account investments .....	245

Научное издание

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
«ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ»

Основан в 2005 году  
Выходит два раза в год  
№ 2 (13)

*Ответственный за выпуск А.М. Каган*  
*Редактор А.К. Шашок*  
*Компьютерная верстка Т.Л. Савченко*

Подписано в печать 07.12.2011.  
Формат 60 × 84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.  
Усл. печ. л. 15,00. Уч.-изд. л. 12,78. Тираж 100 экз. Заказ 51.  
Издатель и полиграфическое исполнение:  
Государственное предприятие «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси».  
ЛИ № 02330/0150376 от 19.11.2008. ЛП № 02330/0150416 от 04.09.2008.  
Ул. Казинца, 103, 220108, Минск.

## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

Научная статья, написанная на русском или английском языках, должна являться оригинальным произведением, не опубликованным ранее в других изданиях.

Редакционная коллегия сборника организует независимую экспертизу и рецензирование поступающих рукописей статей. Рецензии, полученные автором статьи самостоятельно, редакционной коллегией не принимаются.

Статьи лиц, осуществляющих послевузовское обучение (аспирантура, докторантура, соискательство), в год завершения обучения публикуются в первоочередном порядке при условии их полного соответствия предъявляемым требованиям. В этом случае в сопроводительном письме от дирекции или ректората учреждения (организации) должна быть соответствующая информация. Для сотрудников, аспирантов, докторантов, соискателей УО «БГСХА» необходимо предоставить служебную записку от заведующего кафедрой.

Публикация статей в сборнике бесплатная.

Требования, предъявляемые к оформлению статей:

- формат А4;
- объем 14 000–16 000 печатных знаков (считая пробелы, знаки препинания, цифры и т. п.);
- набор в текстовом редакторе Microsoft Word, шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, через 1,5 интервал, абзационный отступ – 0,5 см;
- список литературы, резюме, таблицы, а также индексы в формулах набираются 12 шрифтом;
- поля: верхнее, левое и правое – 20 мм, нижнее – 25 мм;
- страницы должны быть пронумерованы. Номера страниц проставляются в верхнем правом углу листа;
- ориентация страниц – только книжная;
- использование автоматических концевых и обычных сносок в статье не допускается;
- таблицы набираются непосредственно в программе Microsoft Word и нумеруются последовательно, ссылки на источники информации даются в сносках (в них также раскрываются все нестандартные сокращения в таблице), ширина таблиц – 100 %;
- формулы составляются в редакторе формул Microsoft Equation, доступном из редактора Word;
- список литературы должен содержать не менее 8 и не более 25 источников, оформленный в соответствии с действующими требованиями Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь;
- ссылки на цитируемую в статье литературу нумеруются по алфавиту, порядковые номера ссылок пишутся внутри квадратных скобок с указанием страницы (например: [1, с. 125]);
- фотографии не публикуются.

Структура статьи:

ИНДЕКС УДК.

НАЗВАНИЕ СТАТЬИ. Название статьи должно отражать основную идею выполненных исследований, быть по возможности кратким.

ИНИЦИАЛЫ И ФАМИЛИЯ АВТОРА (АВТОРОВ), УЧЕНОЕ ЗВАНИЕ, УЧЕНАЯ СТЕПЕНЬ, МЕСТО РАБОТЫ.

РЕЗЮМЕ (50–100 слов). Должно ясно излагать содержание статьи, указывать на научную новизну.

РЕЗЮМЕ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ.

ВВЕДЕНИЕ. Должен быть дан краткий обзор литературы по данной проблеме, указаны не решенные ранее вопросы, сформулирована и обоснована цель работы

и, если необходимо, указана ее связь с важными научными и практическими направлениями. Во введении следует избегать специфических понятий и терминов. Анализ источников, использованных при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о знании автором (авторами) статьи научных достижений в соответствующей области. В этой связи обязательными являются ссылки на работы других авторов. При этом должны присутствовать ссылки на публикации последних лет, включая зарубежные публикации в данной области.

**ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ.** Должно содержаться описание методики, аппаратуры, объектов исследования и подробно освещаться содержание исследований, проведенных автором (авторами). Полученные результаты должны быть обсуждены с точки зрения их научной новизны и сопоставлены с соответствующими известными данными. Основная часть статьи может делиться на подразделы (с разъяснительными заголовками) и содержать анализ последних публикаций, посвященных решению вопросов, относящихся к данным подразделам. Иллюстрации, формулы, уравнения и сноски, встречающиеся в статье, должны быть пронумерованы в соответствии с порядком цитирования в тексте.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.** Должны быть в сжатом виде сформулированы основные полученные результаты с указанием их новизны, преимуществ и возможностей применения. При необходимости должны быть также указаны границы применимости полученных результатов.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.** Список цитированных источников оформляется в соответствии с действующими требованиями Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь к диссертациям. Список располагается в конце текста, ссылки нумеруются согласно порядку цитирования в тексте. Порядковые номера ссылок должны быть написаны внутри квадратных скобок с указанием номера страницы источника (например: [1, с. 125]).

**ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ (АВТОРАХ)** – фамилия, имя, отчество автора (авторов) полностью, ученые степень и звание, должность, место работы, информация для контактов (рабочий номер телефона/факса, e-mail (по желанию)).

*Перечень документов, предоставляемых в редакционную коллегию сборника:*

1. Сопроводительное письмо дирекции или ректората соответствующего учреждения (организации) с просьбой о публикации данной статьи;
2. Рекомендация кафедры или научной лаборатории, где выполнена работа. Подпись заведующего кафедрой должна быть заверена печатью организации;
3. Рекомендация специалиста в соответствующей области (в том числе научного руководителя аспиранта, соискателя), кандидата или доктора наук о возможности опубликования данной статьи (для статей, авторы которых не имеют ученой степени). Подпись лица, рекомендующего статью к публикации, должна быть заверена печатью организации.
4. Заявка на публикацию статьи (заявка должна включать следующую информацию: фамилия, имя, отчество автора, занимаемая должность, ученая степень и звание, полное наименование учреждения (организации), телефоны (номер мобильного телефона обязателен), e-mail и почтовый адрес). Если статья написана коллективом авторов, сведения должны подаваться по каждому из них отдельно. Заявка должна быть подписана автором (авторами) статьи и его (их) подпись должна быть заверена печатью организации.
5. Экспертное заключение о возможности публикации статьи в открытой печати. Заключение должно быть подписано руководителем организации, в которой работает (обучается) автор (авторы) статьи, и заверено печатью организации.
6. Письменное подтверждение автора (авторов), что статья не была опубликована или принята к печати другими изданиями. Подпись автора (авторов) статьи должна быть заверена печатью организации.

7. Статья на бумажном носителе в двух экземплярах. На каждой странице статьи должна стоять дата и подпись автора (авторов). На последней странице подпись автора (авторов) должна быть заверена печатью организации.

8. Статья в электронном варианте в виде отдельного файла на CD или DVD дисках. Файл должен быть назван по фамилии автора (авторов) статьи. Файлы на дискетах не принимаются.

*Форма подачи:* прозрачный файл (формата А4), в который вложены все требуемые документы и материалы.

*Адрес для контактов:* деканат экономического факультета (с пометкой «материалы в журнал «Сборник научных трудов «Проблемы экономики»», УО «БГСХА», ул. Мичурина, 5, г. Горки, Могилевская обл., 213410 Республика Беларусь.

Тел. 8-02233-59499.

*Статьи, не отвечающие вышеперечисленным требованиям, редакцией не рассматриваются (без дополнительного информирования автора).*