

**РЕСПУБЛИКАНСКОЕ НАУЧНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
«ИНСТИТУТ СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
В АПК НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК БЕЛАРУСИ»**

Научные принципы регулирования развития АПК:

**предложения и механизмы реализации
2010**

**Издается с 1996 года
Выходит 1 раз в год**

Минск 2010

Рыночное развитие агропромышленного комплекса усиливает потребность в научном анализе протекающих процессов, определении направлений повышения эффективности производства и сбыта, комплексного решения производственных, экономических, социальных и экологических задач. В книге представлены основные результаты исследований Центра аграрной экономики в рамках Государственной научно-технической программы "Агропром-комплекс – возрождение и развитие села", охватывающих широкий спектр проблем – от разработки основ аграрной политики, совершенствования финансового, ценового, налогового механизма регулирования аграрного рынка до предложений по новым формам мотивации труда и производства, совершенствования внутривозрастных экономических отношений, структуры организации и управления АПК.

Заинтересованный читатель, регулярно отслеживающий публикации данной серии, сможет также отметить динамику первоочередных проблем, с которыми сталкивались аграрии на протяжении последнего десятилетия, и эволюцию научных взглядов по их решению.

Издание рассчитано на специалистов органов управления АПК, научных сотрудников, аспирантов, преподавателей и студентов агроэкономических специальностей.

Market development of agriculture strengthens requirement for the scientific analysis of proceeding processes, definition of directions of increase of production efficiency and sale, complex decision of industrial, economic, social and ecological problems. The book presents basic results of researches of the Centre of agrarian economy within the State scientific and technical program "Agroindustrial – complex is village revival and development" covering a wide spectrum of problems – from working out of bases of the agrarian policy, perfection of the financial, price, tax mechanism of regulation of the agrarian market to offers of new forms of work motivation and production, perfection of intraeconomic relations, structure of the organization and management of the agroindustrial complex.

The interested reader regularly tracing the publications of given series can note also dynamics of prime problems which landowners faced during last decade and evolution of scientific views on their decision.

It is intended for organs of administration of agroindustrial complex, research assistant, post-graduate students, teachers and students of agroeconomic specialities.

Редакционная коллегия:

Гусаков В.Г. (главный редактор), Бельский В.И. (зам. главного редактора), Сайганов А.С., Ильина З.М., Селюков Ю.Н., Бычков Н.А., Расторгуев П.В., Савченко Т.Л., Сидорович В.А., Соловцов Н.И., Крестовский В.Г. (составитель).

Научное издание

Научные принципы регулирования развития АПК:
предложения и механизмы реализации

*Редактор Е.А. Быкова
Компьютерная верстка Т.Л. Савченко*

Подписано в печать 24.06.2010. Формат 60×84 1/8.

Бумага офсетная. Печать ризографическая.

Усл. печ. л. 35,34. Уч.-изд. л. 41,14. Тираж 150 экз. Заказ 27.

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.

220108, Минск, ул. Казинца, 103.

© Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010

Авторы:

Введение. В.Г. Гусаков, доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, В.И. Бельский, кандидат экономических наук, доцент.

Глава 1. § 1.1. В.И. Бельский, кандидат экономических наук, доцент, В.Ф. Карпович, заведующий сектором, А.В. Микулич, кандидат экономических наук, В.С. Дыбун, научный сотрудник, О.А. Трунина, ведущий экономист, В.А. Метелица, руководитель группы, Н.В. Подлужняк, старший научный сотрудник, А.Ф. Щеглова, научный сотрудник, Л.А. Пашкевич, научный сотрудник, Л.В. Ляхович, стажер младшего научного сотрудника, Е.М. Фересина, техник; **§ 1.2.** И.А. Казакевич, кандидат экономических наук, доцент, В.Н. Пилуй, А.М. Тетеркина, Т.Д. Сапоненко, научные сотрудники, В.В. Сидорук, аспирант; **§ 1.3.** И.А. Межуева, кандидат экономических наук, Ю.Н. Селюков, кандидат экономических наук, доцент, В.В. Чабатуль, кандидат экономических наук, О.А. Азаренко, аспирантка; **§ 1.4.** Ю.Н. Селюков, кандидат экономических наук, М.В. Северинова, научный сотрудник, В.В. Чабатуль, кандидат экономических наук, Л.Н. Хитрая, С.В. Голос, аспиранты; **§ 1.5.** Н.А. Бычков, кандидат экономических наук, доцент, В.Н. Метлицкий, Н.И. Яворович, М.В. Нескрёбина, научные сотрудники; **§ 1.6.** Н.И. Соловцов, кандидат экономических наук, доцент, Л.С. Скоропанова, кандидат биологических наук, С.А. Шостак, научный сотрудник. **§ 1.7.** А.М. Каган, доктор экономических наук, профессор, В.Г. Ракугин, аспирант.

Глава 2. § 2.1. А.В. Горбатовский, заведующий сектором, А.П. Святогор, кандидат экономических наук, В.А. Сидорович, кандидат сельскохозяйственных наук, О.Н. Горбатовская, В.И. Хандрико, В.В. Шварацкий, научные сотрудники; **§ 2.2.** М.П. Кузьменко, заведующий сектором, Н.В. Мойсюк, ведущий экономист, В.М. Василевич, научный сотрудник; **§ 2.3.** В.Н. Гердий, заведующий сектором, В.Ф. Бондарчук, Н.А. Жилинский, кандидаты экономических наук, Т.С. Николайчик, Н.А. Шевчик, научные сотрудники; **§ 2.4.** А.В. Казакевич, заведующий сектором, Е.И. Будкевич, кандидат сельскохозяйственных наук, Н.В. Артюшевский, заведующий сектором, И.С. Гапонюк, О.В. Коробкина, Н.А. Лобашевич, научные сотрудники, А.В. Петракович, старший преподаватель БГСХА; **§ 2.5.** А.В. Пилипук, кандидат экономических наук, Ф.И. Субоч, кандидат технических наук, В.А. Дурович, Т.С. Пронина, Л.А. Лопатнюк, М.И. Баранова, научные сотрудники; **§ 2.6.** А.П. Шпак, доктор экономических наук, профессор, С.А. Скоропанов, заведующий сектором; **§ 2.7.** Г.М. Войнов, кандидат технических наук, А.А. Головач, кандидат сельскохозяйственных наук, В.А. Карпович, В.Н. Родионова, кандидаты физико-математических наук, А.А. Ермолович, Г.И. Вольнец, научные сотрудники, В.Н. Мазовка, конструктор; **§ 2.8.** А.М. Каган, доктор экономических наук, А.А. Гончаров, старший преподаватель.

Глава 3. § 3.1. З.М. Ильина, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси, Н.Н. Батова, С.А. Кондратенко, кандидаты экономических наук, А.Г. Ефименко, кандидат экономических наук, доцент, Н.Л. Артюшевская, Г.А. Баран, Л.Т. Ёнчик, О.В. Туркова, В.И. Дегтяревич, научные сотрудники, Л.Г. Третьяк, аспирант; **§ 3.2.** П.В. Расторгуев, кандидат экономических наук, доцент, Е.И. Дереза, кандидат экономических наук, Р.Г. Смольская, кандидат биологических наук, И.Г. Почтовая, Е.А. Расторгуева, научные сотрудники; **§ 3.3.** В.Г. Гусаков, доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, Л.Н. Байгот, М.С. Байгот, Н.В. Киреенко, кандидаты экономических наук, И.Н. Снопкова, научный сотрудник, Е.Е. Горбатова, экономист;

Глава 4. § 4.1. Я.Н. Бречко, заведующий сектором, В.Ф. Бондарчук, кандидат экономических наук, Е.В. Седнев, Н.М. Чеплянская, С.В. Макрак, Д.И. Мелещеня, научные сотрудники; **§ 4.2.** А.П. Такун, кандидат экономических наук, А.М. Каган, доктор экономических наук, Е.Г. Климовец, Н.В. Карпович, С.П. Такун, научные сотрудники; **§ 4.3.** М.И. Запольский, кандидат экономических наук, Ю.Н. Жарикова, Н.А. Троян, научные сотрудники, В.В. Талайко, соискатель; **§ 4.4.** А.С. Сайганов, доктор экономических наук, профессор, С.К. Карпович, П.Д. Чернявский, кандидаты экономических наук, К.П. Чернявский, Т.И. Сердюк, научные сотрудники, Н.А. Барабаш, аспирант.

Глава 5. § 5.1. А.А. Раков, доктор экономических наук, профессор, С.Ю. Солодовников, доктор экономических наук, Е.А. Антипова, доктор географических наук, Г.А. Хмельницкая, Л.В. Мельникова, Ю.А. Раков, младшие научные сотрудники; **§ 5.2.** М.Н. Антоненко, М.В. Уласевич, А.А. Богуш, кандидаты экономических наук, В.О. Левкина, О.А. Пашкевич, научные сотрудники; **§ 5.3.** Н.А. Старовойтова, кандидат экономических наук, В.И. Бельский, кандидат экономических наук, доцент, А.О. Борисенко, Ю.О. Санталова, научные сотрудники; **§ 5.4.** С.А. Скоропанов, заведующий сектором, Л.И. Куликович, В.Г. Матюшонок, С.А. Чаусов, научные сотрудники, Е.В. Гусаков, экономист; **§ 5.5.** Д.А. Клега, С.В. Помозов, заведующие сектором, Г.З. Жарковская, А.М. Милосердова, И.М. Хасеневич, научные сотрудники, Р.А. Смирнова, доктор философских наук, Т.В. Кузьменко, кандидат социологических наук, Т.С. Балакирева, О.В. Максимова, научные сотрудники.

Глава 6. С.В. Голубева, научный сотрудник.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
Глава 1. Совершенствование системы государственного экономического регулирования АПК	14
§ 1.1. Методические рекомендации по ценовому регулированию рынка сельскохозяйственной продукции с учетом международной экономической интеграции	14
§ 1.2. Методические рекомендации по формированию стимулирующей системы краткосрочного кредитования сельских товаропроизводителей	24
§ 1.3. Нормативы формирования основных фондов на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования и источники их покрытия	34
§ 1.4. Методические рекомендации по приведению затрат на производство продукции животноводства к нормативному уровню	42
§ 1.5. Доверительное управление предприятием в контексте либерализации имущественных отношений	55
§ 1.6. Рекомендации по бюджетной поддержке предприятий АПК, функционирующих в сложных природных и экологических условиях	72
§ 1.7. Бюджетирование в системе управления сельскохозяйственным предприятием	80
Глава 2. Повышение устойчивости и эффективности агропромышленного производства	92
§ 2.1. Комплекс мер по интенсификации, росту продуктивности и повышению эффективности свиноводства с целью повышения конкурентоспособности	92
§ 2.2. Информационная модель агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений	106
§ 2.3. Методические рекомендации по совершенствованию аренды сельскохозяйственных угодий	113
§ 2.4. Методические рекомендации по повышению эффективности функционирования личных подсобных хозяйств	121
§ 2.5. Методические рекомендации по совершенствованию структуры производства в предприятиях мясо-молочной промышленности с учетом потребительского спроса и рыночного сбыта продукции ..	130
§ 2.6. Предложения по организации предоставления консультационных услуг в аграрном секторе экономики	140
§ 2.7. Технология предпосевной обработки семян рапса на основе использования микроволновой энергии	144
§ 2.8. Система взаимоотношений по закупке, переработке, хранению и реализации продукции личных подсобных хозяйств, их материально-техническому снабжению и обслуживанию организациями потребительской кооперации	149
Глава 3. Укрепление продовольственной безопасности. Совершенствование внешнеэкономической деятельности	170
§ 3.1. Оптимизация структуры производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия с учетом баланса внутреннего рынка и экспортного потенциала	170
§ 3.2. Методические рекомендации по совершенствованию правового обеспечения регулирования качества сельскохозяйственной продукции	187
§ 3.3. Методические рекомендации по продвижению отечественной сельскохозяйственной продукции на зарубежные рынки и созданию соответствующей инфраструктуры для закрепления национальных товаропроизводителей на основных сегментах международных рынков	196
Глава 4. Рационализация организационной структуры и кооперативных отношений в АПК	208
§ 4.1. Методические рекомендации индикативного и бизнес-планирования продуктовых подкомплексов и кооперативно-интеграционных объединений	208
§ 4.2. Методические рекомендации по совершенствованию структуры производства крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий под рыночный спрос на основе бизнес-планов развития предпринимательской деятельности	216

§ 4.3. Рекомендации по организации и функционированию кооперативных объединений по переработке сельскохозяйственной продукции и созданию оптимальных сырьевых зон на базе действующих крупных перерабатывающих предприятий	223
§ 4.4. Методические рекомендации по организации и функционированию агросервисных формирований на кооперативной основе	233
Глава 5. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов. Усиление мотивации труда	243
§ 5.1. Оценка тенденций миграционных процессов. Сценарии перспективного демографического и трудового развития села	243
§ 5.2. Система норм и нормативов затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования	248
§ 5.3. Методические рекомендации по формированию доходов и оплаты труда руководителей и специалистов наиболее экономически развитых сельскохозяйственных организаций	262
§ 5.4. Методические рекомендации по организации системы управления в кооперативных формированиях по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей	272
§ 5.5. Методические рекомендации по формированию в сфере сельского хозяйства менталитета экономического работника, нацеленного на зарабатываемость средств и предпринимательство	286
Глава 6. Аннотированный перечень работ Института системных исследований в АПК НАН Беларуси за 2009 год	301



ВВЕДЕНИЕ

Вследствие погодных аномалий и конъюнктурных колебаний внешнего рынка, обусловленных различными причинами, 2009 г. был во многом нетипичным. В такой ситуации обеспечить финансово-экономическую стабильность и реализовать намеченные Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы меры развития материально-технической и социальной базы села оказалось весьма сложно. В связи с этим финансовая устойчивость сельскохозяйственного производства продолжала снижаться. Сократились темпы роста, достигнутые в 2008 г. Валовое производство сельхозпродукции в 2008 г. увеличилось во всех категориях хозяйств на 8,9 % (задание – 8,5 %), в том числе в сельскохозяйственных предприятиях – на 14,0 %, в хозяйствах населения – 0,7 %. В 2009 г. производство сельскохозяйственной продукции возросло на 1,3 %.

В 2008 г. сбор зерна составил более 9 млн т, что на 24,9 % выше уровня 2007 г., сахарной свеклы – свыше 4 млн т (+11,1 %), картофеля – 8,8 млн т, льноволокна – 60,9 тыс. т (+56,8 %), производство рапса возросло более чем в 2,2 раза. В 2009 г. по продукции растениеводства существенно возросло только производство рапса. Совокупный прирост обеспечивается за счет роста в животноводстве крупнотоварного сектора.

В последние годы отмечен рост урожайности, за исключением кукурузы на зерно и отдельных кормовых культур. Вместе с тем продуктивность сельскохозяйственных культур еще не соответствует нормативному уровню. Так, удельный вес сельхозорганизаций с урожайностью зерновых и зернобобовых культур выше 50 ц/га составляет лишь 8,8 %, свыше 300 ц/га картофеля получили также лишь 8,8 % предприятий, с продуктивностью свыше 10 ц льноволокна и 450 ц сахарной свеклы с гектара сработало соответственно 11,5 и 33,9 % сельскохозяйственных организаций.

Необходимо также отметить ряд других проблемных вопросов.

Во-первых, в 2008 г. задание по темпам роста производства во всех категориях хозяйств с начала реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы было выполнено впервые. В связи с этим совокупные темпы роста производства за четыре года составили 23,3 %. Для того, чтобы обеспечить увеличение валовой продукции на 45 %, как предусмотрено Программой, прирост в течение двух лет, включая 2009 г., должен составить 17,6 % – практически в равных объемах за меньший в 2 раза отрезок времени.

Во-вторых, увеличение валовых показателей не привело к улучшению экономического положения сельскохозяйственных организаций и сопровождается нарастанием финансовых проблем, отрицательно сказывается на устойчивости функционирования АПК. На конец 2008 г. суммарная задолженность по сельскохозяйственным и перерабатывающим организациям Минсельхозпрода составила 14,2 и 5,5 млрд руб. соответственно.

В целом общая задолженность по предприятиям АПК за 2008 г. увеличилась на 56 % и превысила 25 трлн руб. (на начало 2008 г. она составляла 16,1 трлн руб.).

На начало октября 2009 г. в соответствии с мониторингом оперативной экономической ситуации долги только сельскохозяйственных организаций превысили 18 трлн, что выше годовой выручки почти на 50 %, по предприятиям АПК достигли 30 трлн руб.

О причинах накопления долгов. Их три.

Первая – низкий уровень окупаемости производственных затрат. Например, убыточность производства КРС в целом по сельскохозяйственным предприятиям превышает 40 %. Одновременно многие предприятия обеспечивают выход на нормативные параметры окупаемости, достигнув рентабельности 30 % и более.

Вторая – снижение закупочных цен на молоко и изменение базисных критериев продукции. На долю молока приходится около трети выручки от реализации сельскохозяйственной продукции. Снижение цен на 10 %, повышение базисной жирности до 3,6 % (вместо действовавших до апреля 3,4 %), ужесточение контроля качества, связанное с возрастанием требований импортеров (России) в совокупности привело к снижению цен на молоко на 16 %, выручки – около 400 млрд руб.

Эти причины известны.

Третья является менее изученной и о ней следует сказать более подробно.

В агропромышленном комплексе большинство инвестиционных программ осуществляется на основе заимствований. Удешевление процентных ставок проводится за счет бюджетных средств. Бюджетные расходы в связи высокой ставкой рефинансирования и увеличением объемов инвестиций постоянно растут. Если в 2006 г. на удешевление, погашение кредитов и пополнение ресурсной базы банков из республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки было выделено 145,9 млрд руб., что составило 7,5 % от суммы запланированных расходов, то на 2009 г. эти показатели достигли 819,2 млрд руб. и 33 % соответственно¹.

Льготированные кредитные ресурсы выделяются на реконструкцию и строительство животноводческих объектов. Например, компенсация потерь банка в 2008–2021 годах по кредитам, выданным в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 334 (2008 г.) на строительство 118 молочно-товарных ферм, составит около 358 млрд руб. (или 35,8 %).

В 2009 г. на финансирование технического переоснащения АПК (лизинга техники и оборудования) выделено 1585,6 млн руб., в том числе за счет собственных средств банков – 1308,6 млн руб. При текущих условиях стоимости кредитов на их удешевление потребуется около 200 млрд руб. бюджетных средств.

При этом следует отметить, что несмотря на льготные условия поставки техники задолженность сельско-

¹Справочно. В плане о льготном кредитовании ОАО «Белагропромбанк» строительства жилья на селе на 2009 г. предусматривалось 1078,8 млрд руб. Из этой суммы на собственные средства банка приходится 128,8 млрд руб. Альтернативные издержки на снижение процентной ставки (механизм достаточно сложный) составят только в 2009 г. около 100 млрд руб., не считая ранее выданных кредитов.

хозяйственных организаций по возвратным платежам за 2005–2008 гг. только РО "Белагросервис" составляла на 01.01.2009 г. более 170 млрд руб.

В совокупности альтернативные издержки (производителей и государства) на обслуживание заемных средств составляют около 10 % к стоимости продукции агропродовольственного комплекса. Сохранение высокой стоимости денег на рынке приведет к росту себестоимости товаров сельскохозяйственного происхождения и снижению их конкурентоспособности по сравнению с импортными аналогами.

По нашей оценке, в сравнении с инфляцией действующие процентные ставки являются необоснованно высокими. По отношению к декабрю 2008 г. индекс потребительских цен составил за 11 месяцев 2009 г. 108,7 %. Среднемесячная инфляция, таким образом, – 0,76 %, либо в годовом исчислении 9,5 %. Средние номинальные ставки по коммерческим кредитам для юридических лиц в последнее время составляли около 20 %, достигая 24–26 % с учетом сопутствующих платежей по обслуживанию займов (средний процент за 2008 г., по данным Нацбанка, – 13,3). То есть ставки по кредитам превышали инфляцию в 2,2–2,8 раза. Расчетный "льготный" процент (ставка рефинансирования (+)3 %) составлял 17 % (с 08.01.2009 г. до 01.12.2009 г. действовала ставка рефинансирования 14 %), что почти в 1,9 раза выше индекса потребительских цен. Даже если товаропроизводителем компенсировалась половина ставки рефинансирования и они уплачивали 8,5 % годовых, уровень выплат процентов по кредиту составлял 93 % уровня инфляции.

Окупаемость вложений крайне низкая. Оценка эффективности инвестиций проводится часто формально. Средства выделяются неплатежеспособным предприятиям. Не обеспечивается покрытие доходами основного долга, не говоря о процентах. Несмотря на усиление контроля за расходованием средств, стоимость товаров и услуг, приобретаемых за счет кредитов, постоянно растет.

Так, средняя стоимость по республике одного жилого дома с учетом всех хозяйственных построек, инженерных сетей и благоустройства по состоянию на 01.01.2009 г. составляла 132,3 млн руб. Таким образом, 1 м² жилья, построенного за счет льготных кредитов ОАО "Белагропромбанк", в среднем за 2008 г. оценивался 1697 тыс. руб., или 788 долл. США, что в 2,5 раза выше уровня 2005 г. (687,5 тыс. руб., или 320 долл. США).

Предприятия также прибегают к заимствованиям для пополнения оборотных средств, в том числе на выплату заработной платы, авансирования под закупку сельскохозяйственной продукции и т. д.

В связи с этим при достигнутом уровне эффективности сельского хозяйства (без государственной поддержки рентабельность хозяйственной деятельности отрицательна) и сохранении существующей кредитной схемы финансирования АПК его экономическое положение будет ухудшаться. На удешевление процентов (возмещение потерь банкам) будет требоваться все больше бюджетных средств как в связи с объемами кредитования, так и с ростом ставки рефинансирования (в 2010 г. – около 1,4 трлн руб.). В такой ситуации правомерно ставить

вопрос об эффективности бюджетных расходов на удешевление высоких процентных ставок.

Некоторые программы в связи с неблагоприятной финансовой конъюнктурой могли бы быть пересмотрены, в первую очередь, жилищного строительства и лизинга сельскохозяйственной техники.

Анализ показывает, что передача сельскохозяйственной техники в лизинг сельхозорганизациям в соответствии с установленным порядком, который основан на кредитной схеме финансирования, приводит к увеличению за 7,5 лет расходов бюджета и субъектов хозяйствования по отношению к первоначальной стоимости приобретения аренды на 83 % в номинальной оценке, и на 35 % в сопоставимых ценах.

В 2008 г. в сельскохозяйственных организациях с привлечением бюджетных средств и льготных кредитов построено и введено в эксплуатацию 7242 жилых дома (квартиры) (без учета построенных за счет собственных средств граждан с использованием государственной поддержки). Из введенного в 2008 г. жилья, по данным облисполкомов, 98 жилых домов распределено работникам социально-культурной сферы, в том числе по областям: Брестская – 19, Витебская – 13, Гомельская – 21, Минская – 33, Могилевская – 12, остальные – специалистам и работникам сельскохозяйственных организаций. Вместе с тем по состоянию на начало 2009 г. незастроенными оставались 1567 жилых домов, построенных в 2008 г. Несмотря на то, что этой ситуации находятся объективные причины (ведутся отделочные работы; оформляются документы на признание жилья служебным; жилье является резервом для специалистов), проблема обеспечения жильем не стоит так остро, как ранее.

В связи с этим остается в целом низкой и эффективность использования господдержки АПК. В 2008 г. на централизованную поддержку агропромышленного производства республики направлено 4637,2 млрд руб., в том числе из средств республиканского бюджета – 733,6; местных бюджетов – 1498,4; республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки – 2405,2 млрд руб. Размер бюджетного финансирования по годам увеличивается как в целом, так и на единицу земельной площади и составил в 2008 г. 247 долл. на гектар сельскохозяйственных угодий (прирост более чем в 5 раз за последние семь лет).

Свыше 60 % бюджетных вложений идет на финансирование приобретения техники, в том числе на условия лизинга, удешевление топлива, мелиорацию, известкование, удешевление удобрений и средств защиты растений и животных, удешевление и погашение кредитов, выданных под гарантии правительства.

Основные противоречия состоят в следующем: предприятия, ведущие производство более интенсивно и эффективно, на рубль товарной продукции получают меньше компенсационных выплат из бюджета, не исключены субъективные решения по выделению бюджетных средств.

Анализ принятых на местном уровне решений по определению хозяйств, где в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13.06.2008 г. № 332 построены 118 молочнотоварных ферм, подтверждает этот вывод.

Так, 9 из указанных предприятий не достигли удоя 3 тыс. кг, 31 – имели продуктивность от 3 до 4 тыс. кг, 36 – от 4 до 5 тыс. кг и лишь одна треть – свыше 5 тыс. кг на корову в год. При этом нормативный срок окупаемости объектов возможен при достижении удоя около 9 тыс. кг на корову в год.

Заявленная стоимость строительства ферм колеблется от 4,1 до 35,2 млрд руб. Практически все проекты предусматривают содержание 600–1000 голов коров, что говорит о не всегда обоснованной их стоимости. Из 118 предприятий лишь 26 имели положительный баланс собственных средств, которые также необходимы, чтобы не прибегать к дополнительному кредитованию, и только 6 – в достаточном количестве.

В этой связи необходимо законодательное закрепление механизма выделения бюджетных средств как минимум на пять лет, позволяющего всем субъектам хозяйствования получать бюджетную поддержку в обоснованных размерах. Также немаловажно планировать свою хозяйственную деятельность на основе стабильных условий финансовой помощи.

К экономическим проблемам, требующим переоценки и принятия соответствующих решений, следует отнести и доминирование государственной собственности в отраслях и в структуре уставного капитала предприятий, не имеющих стратегического значения для национальной и региональной экономики.

Данная ситуация, безусловно, создает некоторые тактические преимущества экономического плана – упрощенная процедура предоставления государственной поддержки, усиление властных полномочий руководителей центральных и региональных органов государственного управления, обеспечение должностной и хозяйственной зависимости руководителей организаций, что позволяет влиять на решение социальных вопросов на предприятии и в некоторой мере нацелить производство на обеспечение устойчивого развития территорий и т. д. В то же время преобладание государственной собственности в экономике приводит к демотивации трудовых коллективов в связи обезличиванием средств и результатов труда, росту организационных и управленческих расходов, в определенной степени случаев противоправных действий.

Так, для предприятий с государственными инвестициями сохраняется достаточно жесткая регламентация системы оплаты труда, особенно менеджерского звена, что не позволяет обеспечить материальные стимулы для привлечения менеджеров высокого уровня; необходима система регулирования закупок ресурсов для ведения производства и продаж продукции. Как следствие, тратится значительное количество времени и денег (на работу тендерных комиссий, подготовку тендерных предложений и т. д.) на проведение торгов, контроль соблюдения законности сделок. Предприятия же негосударственной формы собственности априори нацелены на коммерческий успех закупок и реализации произведенных товаров. Лучшим контролером в данном случае выступает личный интерес, который коррелирует с интересами бизнеса более тесно, нежели на государственных предприятиях. Для негосударственных предприятий

не требуются указания органов государственного управления по продаже продукции не ниже себестоимости, сокращения запасов продукции на складах и т. д.

В связи с этим важно обеспечить расширение негосударственного сектора экономики. Учитывая, что в сельском хозяйстве, по существу, не сложилась прослойка состоятельных людей, имеющих соответствующую квалификацию для организации сельхозпроизводства и заинтересованных вложить средства в развитие сельскохозяйственного производства, следует наряду с денежной формой приватизации использовать промежуточные формы. Как показали исследования, может применяться:

1. Передача предприятий как имущественных комплексов в аренду (в том числе с последующим правом выкупа) по конкурсу позволит фиксированные арендные платежи, получаемые от эффективного управления имуществом, направить на погашение обязательств сельскохозяйственных организаций, не изменяя режима собственности на имущественный комплекс, либо создать благоприятные условия для планомерного перехода права собственности на имущество юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям с минимальными финансовыми рисками.

2. Введение института доверительного управления предприятием как имущественным комплексом (ст. 896 ГК): во-первых, реализует экономическую заинтересованность собственника имущества в доходах от производства посредством привлечения частного отечественного и иностранного капитала; во-вторых, создает новую вертикаль управления экономикой на основе имущественных и горизонтальных связей; в-третьих, не влечет перехода права собственности на передаваемое в управление предприятие как имущественный комплекс, сохраняет в необходимой степени связь между государством, собственником имущества и юридическим лицом либо индивидуальным предпринимателем, продолжающими выполнять государственно значимые функции; в-четвертых, коммерческие организации либо индивидуальные предприниматели могут быть гарантами привлечения инвестиций, поскольку выступают как самостоятельные фигуры на рынке от своего имени и в интересах собственника.

3. Привлечение частного отечественного и иностранного капитала в сельское хозяйство для целей технико-технологической модернизации производства, строительства объектов и внедрения новых технологий, повышения эффективности производства предполагает также использование института передачи государственных предприятий как имущественных комплексов в концессию на основании ст. 51 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь.

Особого подхода требуют сельскохозяйственные производственные кооперативы. Являясь по организационно-правовой форме частными предприятиями, по существу (в связи с большой численностью членов) это аморфные структуры, не позволяющие задействовать в необходимом объеме рыночные рычаги мотивации, управления, движения капитала и концентрации его у наиболее предприимчивой части работников и собственников. В связи с этим следует активизировать преобразование сельскохозяйственных производственных

кооперативов в хозяйственные общества (ОАО, ЗАО, ООО, ОДО). К сожалению, например, в Гомельской области пошли по пути преобразования СПК в государственные унитарные предприятия, что представляется недостаточно обоснованным.

Не решены проблемы внешнеэкономической деятельности АПК. Внешнеторговый оборот продукции сельскохозяйственного происхождения увеличивается из года в год. С 1995 г. он вырос более чем в 4 раза. Однако, несмотря на экспортную направленность агропромышленного производства и успехи в развитии отдельных направлений зарубежных поставок, в целом по продукции сельскохозяйственного происхождения страна до 2009 г. имела отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Причем, если за 2007 г. его величина составила 370 млн долл. США, то за 2008 г. достигла 815 млн долл. США. В 2009 г. отмечен небольшой положительный итог, однако следует принимать во внимание, что этому предшествовали радикальные меры по сокращению импортных закупок и девальвации национальной валюты.

Отрицательная величина внешнеторгового баланса формируется в основном за счет роста импорта разных пищевых и кормовых добавок, алкоголя, а также готовой продукции из овощей и плодов.

К негативным тенденциям внешней торговли продукцией сельского хозяйства относится и то, что в структуре экспорта продукция растениеводства занимает незначительный удельный вес – около 20 %, а уклон сделан на экспорт более энергозатратной продукции животноводства, удельный вес которой в общей стоимости экспорта составляет в последние годы более 2/3. В импорте, наоборот, продукция растительного происхождения составляет около 65 %. Поэтому важно стимулировать экспортные поставки продукции растениеводческого происхождения (картофеля, овощей, овощных соков) и т. д. Например, в 2009 г. Россия импортирует картофель по цене до 230 евро/т. Это больше закупочной цены на молоко в Беларуси (около 17 евроцентов).

В вопросах развития экспорта необходимо учитывать следующее. Нарращивание объемов производства продукции в Беларуси имеет естественные и экономические границы. Каждый дополнительно произведенный килограмм молока или мяса должен поставляться на экспорт. Очевидно, что с каждым процентом прироста объемов производства это будет сделать сложнее. Оптимальные объемы производства в связи с этим не могут превышать по молоку – 8–9 млн т, мясу – 2 млн т. Для достижения таких параметров следует производить около 10 млн т зерна. Таким образом, потенциальный объем экспорта составит: по мясу около 0,8 млн т при внутреннем потреблении 1,2 млн т (80 кг мяса на жителя), по молоку около 5–5,5 млн т при внутреннем потреблении около 3 млн т (260–280 кг на жителя республики).

Концентрация и интенсивность производства продукции в Беларуси уже достаточно высоки. В расчете на гектар сельхозугодий производится 6,9 ц молока, 1,4 ц мяса и 11,6 ц зерна, что примерно соответствует уровню Польши. Более высокая продуктивность отмечается лишь в экономически развитых странах, имеющих высокую плотность населения и стремящихся обеспечить

продовольственную безопасность за счет собственного сельскохозяйственного производства. Например, в Германии на гектар сельскохозяйственных земель производится 16,6 ц молока, 4 ц мяса и 30 ц зерна, в Италии и Франции – 7,7 и 8,5 ц молока, 2,7 и 2,4 ц мяса, 15,6 и 23,8 ц зерна соответственно. Высокая интенсивность производства обеспечивается как за счет естественных условий (в среднем биоклиматический потенциал сельского хозяйства Западной Европы выше белорусского примерно в 2 раза), так и масштабного внесения минеральных удобрений (до 650 кг д. в/га). Для условий Беларуси экологически обоснованная нагрузка внесения минеральных удобрений не должна превышать 400–450 кг д. в. вследствие применения быстрорастворимых форм туков, низкой мощности пахотного слоя, наличия небольшого процента гумуса в почве и соответственно поглощающей способности почвенного раствора, а также низкого уровня грунтовых вод и большого числа водоемов.

Для индустриальных высокоразвитых стран характерна политика автономизации аграрного рынка и поддержания устойчивости самообеспечения. Экспорт осуществляется только излишков производства, которые служат своеобразным страховым резервом на случай неурожая (за исключением, естественно, продукции плодородства, вин и других спиртных напитков). Причины – высокая концентрация производства, грозящая нарушением экологического равновесия, и высокая стоимость продукции, обусловленная, главным образом, соответствующей стоимостью рабочей силы. Выделяются лишь страны с уникальными условиями производства – Австралия, Новая Зеландия, Аргентина, Канада, Бразилия, которые ориентированы на аграрный экспорт.

Наглядный пример – ситуация на рынке молока: доля экспорта молока по отношению к мировому производству составляет только 13 %. В большинстве стран экспорт молока не превышает 15–20 %. Исключение составляют несколько стран: с особенно благоприятными условиями производства (Новая Зеландия, Австралия, Ирландия), высокой долей импорта молочного сырья (Бельгия, Германия, Нидерланды) или гарантированным сбытом (Австрия, Литва, Франция, Дания).

Экспортная стратегия сопряжена с риском сбыта. Та же Бразилия, имеющая в резерве 60 млн га высокопродуктивных угодий, не задействует их, поскольку не может обеспечить устойчивый сбыт продукции даже в нынешних объемах.

Для Беларуси этот вопрос также актуален, прежде всего, в связи с нестабильностью условий экспорта животноводческой продукции в Россию.

Заработная плата работников сельского хозяйства примерно в 2 раза ниже, чем в промышленности, строительстве, на транспорте. Результатом сложившейся ситуации явился разный уровень доходности предприятий промышленности и сельского хозяйства, следовательно, и неодинаковые возможности роста оплаты труда. Так, например, за последние три года денежной выручки на работника в промышленности получено в 4 раза, строительстве – в 2 и на транспорте – в 3 раза больше, чем в сельском хозяйстве, что позволило этим отраслям применять более высокие тарифные ставки первого разря-

да. Наблюдается полярность в размерах заработной платы по сельскохозяйственным организациям.

Среди проблем экономического характера следует выделить неразвитость экономического регулирования агропромышленного производства и аграрного рынка. Темпы рыночной реформы в последнее время необоснованно замедлились. Механизм государственного экономического управления базируется преимущественно на прямых указаниях, правовое поле субъектов хозяйствования зарегламентировано, во многом сдерживает проявление целесообразной рыночной инициативы. Применение регулирующих рычагов в ряде случаев недостаточно эффективно, а в отдельных случаях выступает дополнительным фактором нарушения устойчивости экономической системы. Часто решения принимаются без достаточной оценки возможных последствий. Примеров подтверждения сказанного можно привести много: и в области приватизации, и в вопросах налогообложения, учетной политики, ценообразования, антимонопольного регулирования.

Более четырех лет в стране реализуется Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. Вместе с тем вопросы совершенствования экономических отношений, реализация которых наметена Программой, пока остаются в тени валовых показателей, характеризующих развитие материально-технической базы, рост объемов производства, укрепление социальной инфраструктуры села.

Однако значимость предусмотренных мер нельзя недооценивать, особенно в области мотивации труда. Взаимосвязка критериев вознаграждения за труд с экономическими целями развития производства призвана придать дополнительную динамику повышения окупаемости текущих и инвестиционных издержек, рентабельности хозяйственной деятельности, снизить непроизводительные расходы, стимулировать инновации, таким образом усилить действие и улучшить результативность всех механизмов развития села.

В связи с этим рыночное развитие экономики Беларуси и ее аграрной сферы требует построения адекватной системы государственного экономического регулирования, которое призвано предотвращать и сглаживать специфические несовершенства аграрного рынка. Не создав экономических рычагов регулирования, отечественный АПК несет серьезные экономические потери. Например, сухое обезжиренное молоко в сентябре 2009 г. торговалось по 1,45 долл. США/кг, в декабре цена достигла 4 долл. США. Внедрив в практику такой метод регулирования, как залог сельскохозяйственной продукции с участием государства, механизм которого разработан в предшествующие годы, можно уменьшить рыночные колебания и повысить эффективность сбыта.

В текущем году учеными Института продолжена работа по разработке рекомендаций, предложений, критериев, нормативов, методов, внедрение которых призвано повысить устойчивость функционирования АПК.

Разработаны методические рекомендации по совершенствованию аренды сельскохозяйственных угодий как одного из условий эффективного использования земли.

На 1 января 2009 г. в аренде находится 406,9 тыс. га, или 4,1 % площадей, занятых в сельском хозяйстве, более 80 % из которых приходится на сельскохозяйственные организации, тогда как аренда в соответствии с законодательством является основной формой предоставления земли для ведения сельхозпроизводства.

На основании проведенных расчетов определения арендной платы – по базовым процентным ставкам от стоимостной оценки земли (в зависимости от вида земель сельскохозяйственного назначения; кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий; нормы рентабельности для обеспечения расширенного воспроизводства; процента арендной платы от стоимости кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения) и по ссудному проценту с учетом стоимостной оценки сельскохозяйственных земель – установлено, что размер арендной платы должен быть около 1,5 % от кадастровой стоимости земельных участков. При такой ставке доля арендатора в дифференциальном доходе составит около 62 %, при 2,0 % – распределение чистого дохода осуществляется поровну, а при 2,5 % – доля арендатора существенно снижается. Как известно, эффективный уровень изъятий не должен превышать $\frac{1}{3}$ части дохода.

Данные о стоимости права аренды земельного участка необходимо использовать в качестве норматива при купле-продаже данного права, а также для определения первоначальной цены при проведении аукционов и конкурсов.

Разработаны также методические рекомендации по бюджетной поддержке предприятий АПК, функционирующих в сложных природных и экологических условиях. Бюджетные выплаты здесь не должны превышать размеров дополнительных расходов или потерь дохода, связанных с производством сельскохозяйственных товаров. Потери в прибыли в отрасли растениеводства по отношению к сельхозпредприятиям, производящим свою продукцию на почвах со средним баллом, как показали исследования, составляют: 28 тыс. руб/га в группе 24,1–28,0 баллов; 44 – в группе 20,1–24,0 баллов; 61 тыс. руб/га в группе с баллом ниже 20. В связи с этим производство продукции растениеводства нецелесообразно. Потери в прибыли сельхозпредприятий при производстве КРС в таких условиях составляют: 212 тыс. руб/т в группе 24,1–28,0 баллов; 605 – в группе 20,1–24,0 баллов и 974 тыс. руб/т в группе до 20 баллов.

Рекомендуется выделение выплат по программам региональной помощи производителям сельхозпродукции, функционирующим в сложных экологических условиях, то есть на загрязненной радионуклидами территории, производить с учетом размеров дополнительных расходов. Для выравнивания экономических условий хозяйствования с сельхозпредприятиями, функционирующими в "чистых" районах, в отрасли растениеводства потребуется 183,5 млрд руб., а в отрасли животноводства – 382,7 млрд руб.

Для проведения комплекса защитных мероприятий, при равных экономических условиях хозяйствования, в отрасли растениеводства потребуется дополнительных расходов: 130 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 126 тыс. руб/га сельхозугодий); 54 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 168 тыс. руб/га); 29 млрд руб. в

зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 210 тыс. руб/га). В отрасли животноводства дополнительные расходы составят: 188 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 182 тыс. руб/га сельхозугодий); 78 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 243 тыс. руб/га); 42 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 304 тыс. руб/га).

Важно также оценить целесообразность интенсификации землепользования. В Институте разработана информационная модель агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений. Она позволяет определить прогнозируемый урожай с использованием соответствующих нормативов, фактическую окупаемость единицы удобрений прибавкой урожая на основе сопоставления фактического и прогнозируемого урожаев путем введения полученного поправочного коэффициента к нормативной оплате, а также на основании полученных данных: окупаемости удобрений, прибавки урожая за счет удобрений и нормативов затрат, связанных с их применением, определить экономические показатели, которыми являются чистый доход от удобрений и его производные.

Реализация модели выполнена на ЭВМ и передана для освоения в Минскую область (УП "Миноблагрохимизация").

В Институте проведены исследовательские испытания опытного образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса в производственных опытах в ОАО "Рапс" Минского района. Осенью 2008 г. под урожай 2009 г. на 24 га посевных площадей был заложен производственный опыт с озимым рапсом сорта Прогресс, а весной 2009 г. на площади 9 га был посеян яровой рапс сорта Гермес. В наиболее перспективном варианте (из пяти режимов низкоинтенсивного микроволнового воздействия) получено повышение урожайности семян озимого рапса на 11,2 % (на 3,9 ц/га) и ярового – на 15 % (на 4,5 ц/га). Производственные опыты в настоящее время продолжаются. Под урожай 2010 г. под озимый рапс в 2009 г. была увеличена посевная площадь до 65 га. По результатам производственных исследований составлены соответствующие акты.

В области животноводства разработан комплекс мер по интенсификации, росту продуктивности и повышению эффективности свиноводства с целью повышения конкурентоспособности.

Современный этап развития свиноводства в общественном секторе характеризуется усилением интенсификации и государственного стимулирования, улучшением производственно-экономических показателей: на 25,8 % повысились суточные привесы, при увеличении поголовья обеспечен прирост производства в 1,3 раза; на 18 и 39 % сократились удельный расход кормов и трудоемкость производства. Вместе с тем производство и темпы роста эффективности отрасли недостаточны для обеспечения ее конкурентоспособности, развития на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Продолжает повышаться себестоимость продукции, устанавли-

вающиеся закупочные цены не возмещают складывающиеся в основной массе хозяйств затраты. Как следствие, в $\frac{2}{3}$ из них производство свинины убыточно. В 2008 г. в среднем по отрасли рентабельность составила 3,4 %, а с учетом промпереработки продукции – 6,1 %.

В комплексе мер, направленных на повышение эффективности отрасли, определяющее значение принадлежит кормам, занимающим в структуре затрат до 55–72 %. Современная технология кормления свиней предъявляет высокие требования к качеству кормов, сбалансированности их по белку. Для повышения конкурентоспособности отрасли важно обеспечить достаточные объемы собственного белкового сырья (более дешевого по сравнению с импортным). Предлагается совершенствование структуры посевов зерновых культур, которое позволяет получить, к примеру, двукратный объем белка к уровню импорта соевого шрота (46,1 тыс. т, или 119,1 тыс. т в натуре) и сэкономить средства комбикормовых предприятий в пределах 28–34 млн долл. США, затратив на приобретение сырья в сельхозорганизациях 24–29 млн долл. США.

При собственном производстве зернобобовых будет сбалансировано необходимое количество концентрированных кормов для развития отрасли до уровня 110–120 г переваримого протеина в расчете на 1 к. ед. В связи с этим потребуется примерно 422 тыс. т зернобобовых, посевная площадь – 141 тыс. га. Ведение свиноводства на собственных кормах экономичнее на 12 % (в сравнении с покупкой 50 % кормов)¹.

Проведены исследования по разработке нормативов формирования основных фондов на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования (по основным видам) и источникам их покрытия.

Нормативы определены исходя из потребности в полном восстановлении выбывших и приросте дополнительных основных фондов на увеличение производства продукции. Обоснование проводилось в разрезе действующей типовой классификации основных производственных фондов и с учетом тенденции изменения цен на средства производства. В итоге определена нормативная потребность основных производственных фондов для производства основных видов сельскохозяйственной продукции на гектар посева, голову скота и тонну продукции. Нормативные показатели дифференцированы в зависимости от уровня урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных. В качестве примера приведем нормативы основных фондов на производство зерновых в расчете на гектар посева и тонну продукции. Анализ показал, что для производства важнейших видов продукции растениеводства в 2008 г. использовалось основных фондов в сумме 16636 млрд руб. при нормативной потребности в 38580 млрд руб., то есть фондообеспеченность составила 43,1 % от нормативной. Наименее оснащены основными фондами выращивание кукурузы на силос и зеленый корм, возделывание плодовых культур.

Рекомендуемые нормативы позволяют определить необходимые объемы инвестиционных средств для производства отдельных видов продукции, могут быть ис-

¹Стоимость 1 т к. ед. собственных концентрированных кормов (комбикормов) – 562,3 тыс. руб., покупных – 710,8 тыс. руб.

пользованы на стадии предплановых разработок по обоснованию территориального распределения инвестиционных средств, обоснования цен на сельскохозяйственную продукцию, нормативов рентабельности сельскохозяйственного производства и т. д.

Среди разработок института следует отметить методические рекомендации по формированию стимулирующей системы краткосрочного кредитования сельских товаропроизводителей.

Исследованиями установлено, что определение ставок за пользование краткосрочными кредитами сельскохозяйственными организациями целесообразно исходя из величины рентабельности капитала. В 2008 г. общая рентабельность капитала по сельскохозяйственным предприятиям Беларуси составила 4,4 %. Расчет зависимости показателей рентабельности капитала от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий позволил установить, что сельхозтоваропроизводители могут эффективно привлекать краткосрочные кредиты в зависимости от условий хозяйствования от 2,2 до 8 %.

Разработаны методические рекомендации по совершенствованию структуры производства крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий под рыночный спрос и сбыт на основе бизнес-планов развития предпринимательской деятельности. Они включают:

- рекомендации по определению резервов повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции;

- порядок определения конкретных плановых показателей как в целом по предприятию, так и в отдельности для каждой отрасли и структурного подразделения на основе выявленных резервов и современных методов прогнозирования.

Так, например, в ОАО "Оснежицкое" Пинского района Брестской области был выявлен резерв роста продуктивности коровы – 2000 кг молока в год, в том числе за счет увеличения уровня кормления – на 1100 кг, повышения качества корма – на 536 кг, оптимизации структуры рациона кормления – на 153 кг, повышения организации труда животноводов – на 211 кг. При этом проведенная экономическая оценка выявленных резервов позволила установить, что в исследуемом хозяйстве оптимальный уровень продуктивности коров составит 5287 кг (+787 кг к уровню 2009 г.). При данном уровне продуктивности затраты на освоение резервов не превысят выручки от реализации дополнительной продукции.

Прибыль от реализации продукции за счет совершенствования структуры производства в данном хозяйстве может быть увеличена на 44,8 % (+ 130,5 млн руб. к уровню предыдущего года).

В масштабах Республики Беларусь совершенствование структуры производства под рыночный спрос на основе бизнес-планирования предпринимательской деятельности, с учетом разработанных рекомендаций, позволит увеличить совокупную прибыль крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий на 220–270 млрд руб.

Наряду с внутренними факторами совершенствования экономического механизма АПК в современных условиях особое значение отводится мерам развития экспортного сбыта.

Вследствие пока еще слабого развития товаропроводящей сети белорусских товаров за рубежом национальные товаропроизводители оказываются в сильной зависимости от посреднических структур, сталкиваются с проблемами подтверждения уплаты НДС (в России), основная доля добавленной стоимости и прибыли в цене переходит к иностранным компаниям. На долю продажи непосредственно потребителям им принадлежит более 50 % объема экспортных поставок. Недостаточно полно используются такие каналы, как производственная кооперация, реализация через сетевые торговые организации, дистрибьюторов, а также тендеры, конкурсы, аукционы.

Советом Министров Республики Беларусь (16.12.2008 г. № 1943) принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, в рамках которой планируется создание более 20 торгово-логистических центров, осуществляющих продвижение сельскохозяйственной продукции и продовольствия на внешние рынки. Однако пока создание системы ТПС ограничено в основном Российской Федерацией (г. Москва и г. Санкт-Петербург). Незначительна доля субъектов с белорусскими инвестициями. Кроме того, пока не отработаны механизмы их эффективного функционирования.

Для экспорта национальной аграрной продукции на зарубежные рынки наиболее оптимальной является дифференцированная структура товаропроводящей сети за рубежом. Это обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства, размерами и финансовым состоянием предприятий АПК, достаточно широким ассортиментом сельскохозяйственной продукции и продовольствия, поставляемых за рубеж. В связи с этим конкретизированы направления деятельности основных субъектов товаропроводящей системы на зарубежных рынках, правовые нормы их создания, цели и задачи функционирования. Наиболее важными мерами в процессе создания инфраструктуры на зарубежных рынках являются:

- исследование внешнего рынка и наиболее эффективных схем реализации продукции в соответствующем регионе;

- выбор партнера в качестве субъекта ТПС за рубежом наиболее приемлемо осуществлять на конкурсной основе;

- в договоре (соглашении) о сотрудничестве между производителем товара и субъектами ТПС рекомендуется, наряду с другими нормами, особое внимание уделить вопросам ценообразования для конечного потребителя;

- необходимы подготовка и повышение квалификации кадров для работы на зарубежных рынках, а также их тщательный подбор.

Одной из важных функций системы продвижения продукции на зарубежные рынки является создание благоприятного имиджа белорусской продукции на внешних рынках, включая рекламную деятельность, проведение выставок-ярмарок, участие в профессиональных конкурсах, формирование постоянных экспозиций, дегустационных и иных мероприятий; применение более гибких форм расчетов; стимулирование экспорта в страны с относительно небольшой емкостью внутреннего рынка; формирование структур, услугами которых мо-

гут пользоваться несколько родственными перерабатывающих предприятий и т. д.

Следует в порядке приоритетного финансирования формировать товаропроводящую сеть в странах и регионах основных потребителей белорусской продукции на основе крупных многопрофильных торгово-логистических центров, либо оптовых рынков, которые должны включать инфраструктуру по оказанию широкого спектра торгово-сбытовых услуг; складское хозяйство, в том числе специализированное для хранения охлажденных и замороженных товаров; терминалы для обработки и отгрузки оптовых партий грузов; транспортное хозяйство для доставки белорусских товаров и экспедиции на местные объекты торговли и общественного питания; магазин (гипермаркет), склад мелкооптовой торговли; сервисный центр для гарантийного и постгарантийного обслуживания реализуемой белорусской бытовой и другой техники; расчетный либо клиринговый центр, включая филиал (представительство банка). Клиринговый центр может обеспечивать встречные поставки необходимых стране грузов, возможно, площадку удаленного доступа для торговли на Белорусской универсальной товарной бирже.

В мировой экономике одним из основных элементов механизма регулирования качества и безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья является система правового обеспечения. Как показал текущий год, наличие экономического потенциала увеличения экспорта, ценовой конкурентоспособности не гарантирует внешнего сбыта, если не обеспечено необходимое качество продукции и система правового урегулирования взаимоотношений в области безопасности и качества продовольствия.

В связи с этим разработаны методические рекомендации по совершенствованию правового обеспечения регулирования качества сельскохозяйственной продукции, которые включают приоритетные направления совершенствования правового обеспечения регулирования качества сельскохозяйственной продукции и предложения по их эффективной реализации:

1. Совершенствование договорных отношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями с целью повышения ответственности за качество и безопасность продукции.

Обязательным приложением к контрактам должно быть описание технологического процесса, выполнение которого гарантирует получение продукции с высокими потребительскими и технологическими свойствами. В качестве основополагающих документов для формирования требований к технологическому процессу должны выступать организационно-технологические нормативы возделывания сельскохозяйственных культур и производства продукции животноводства.

2. Совершенствование ведомственной правовой документации в области обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время основным документом по проведению контроля безопасности растениеводческой продукции является руководящий документ, который

требует пересмотра: необходима его актуализация, а также гармонизация с общепринятыми международными требованиями.

Продукция животноводства на соответствие современным требованиям о безопасности контролируется только при экспорте в страны ЕС. Очевидно, что данный порядок контроля необходимо адаптировать и для продукции, поступающей на внутренний рынок, где действуют традиционные для республики схемы с меньшим количеством контролируемых показателей.

3. Совершенствование законодательной базы регулирования качества и безопасности продукции АПК.

С целью эффективного исполнения Закона Республики Беларусь "О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека", определения основных направлений государственной политики в области обеспечения качества и повышения конкурентоспособности аграрной продукции необходимы централизация и упорядочение работы по проведению мониторинга ее качества и принятие соответствующего постановления Совета Министров.

Обработка, анализ, формирование выводов и предложений по реализации государственной политики в области качества должны осуществляться специалистами Минсельхозпрода и профильных институтов Национальной академии наук Беларуси.

В соответствии с мировой практикой требуется разработка ряда нормативных правовых актов, конкретизирующих общие подходы к решению проблемы обеспечения безопасности продукции АПК.

В связи с этим на современном этапе целесообразна разработка закона или технического регламента "горизонтального" характера, в котором следует конкретизировать направления государственного регулирования, требования в области обеспечения безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов к органам госнадзора, сельскохозяйственным производителям, принципы их взаимодействия и т. д.

4. Гармонизация нормативных документов, определяющих требования к качеству сельскохозяйственного сырья и продукции с международными требованиями.

Недостаточный уровень соответствия документов по стандартизации международным аналогам не позволяет в полной мере обеспечить защиту интересов отечественных производителей на мировом рынке.

Необходимым на современном этапе является использование бенчмаркинга¹ в отношении продукции мясного животноводства, картофеля и др., стандарты на которую содержат устаревшие требования, не отвечающие современным запросам потребителей.

Основными принципами их совершенствования является гармонизация с общепринятыми на мировом продовольственном рынке требованиями к потребительским свойствам продукции.

5. Создание эффективного механизма правового обеспечения международной торговли в области качества и безопасности аграрной продукции.

¹Бенчмаркинг (англ. bench mark - начало отсчета) - метод использования чужого опыта, передовых достижений лучших компаний, подразделений собственной компании, отдельных специалистов для повышения эффективности производства, совершенствования бизнес-процессов; основан на анализе конкретных результатов и их использовании в собственной деятельности.

Разрешение споров в отношении результатов контроля качества и безопасности продукции при осуществлении экспортно-импортных операций должно носить правовой характер и быть основано на общепринятой международной практике.

Правовым документом, определяющим порядок их разрешения, должно быть соответствующее межгосударственное соглашение, которое должно представлять согласованную систему действий. В ходе исследований были определены основные методологические подходы к решению данной проблемы.

Ряд разработок института направлен на совершенствование механизма кооперации организаций АПК. Разработаны рекомендации по организации и функционированию кооперативных объединений по переработке сельскохозяйственной продукции и созданию оптимальных сырьевых зон на базе действующих крупных перерабатывающих предприятий; методические рекомендации по организации системы управления в кооперативных формированиях по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей; организационно-экономический механизм создания и функционирования агросервисных формирований на кооперативной основе; разработаны рекомендации по бизнес-планированию в кооперативно-интеграционных формированиях.

Данные разработки предусматривают: консолидацию экономических интересов производителей сельскохозяйственного сырья и перерабатывающих предприятий, установление специализированных технологических связей, включающих производство исходного сырья, его переработку, получение качественного продовольствия, фирменную торговлю и сбыт. Подобная интеграция способствует максимальной загрузке отрасли переработки. При этом приоритет в формировании специализированных сырьевых зон должен быть сохранен за крупными производителями сырья. В качестве модельного примера разработана организационная структура ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт"; обоснование размеров агросервисных формирований на кооперативной основе. Установлено, что оптимальный размер достигается при площади обслуживания сельскохозяйственных угодий 10–15 тыс. га и выше. Наиболее целесообразной организационной формой этих структур, принимая во внимания возможность оказания услуг сторонних организаций, является хозяйственное общество. При его создании уставный фонд следует формировать как за счет передачи им имеющейся в наличии сельскохозяйственной техники (имущества), так и денежного взноса.

Основной задачей агросервисных формирований на кооперативной основе является выполнение механизированных работ (услуг) как хозяйствам-учредителям, так

и другим сельскохозяйственным потребителям, оптимизация денежных затрат на приобретение технических средств. Исходя из вышеизложенного, в масштабах Логойского района Минской области обосновано создание трех вариантов организационно-экономических моделей таких кооперативных структур, представляющих собой новые организационные формы использования сельскохозяйственной техники. Для каждой из них определены сельскохозяйственные организации-учредители и обоснованы объемы выполняемых работ исходя из наличия сельскохозяйственных земель, закрепляемых за создаваемыми кооперативами, и установлена оптимальная потребность в машинно-тракторных агрегатах механизированных отрядов, а также совокупный размер уставного фонда. Расчеты показывают, что в целом экономия денежных средств только за счет оптимизации состава МТП может составить от 30 до 40 % от общей его стоимости.

Перспективным направлением является создание сельскохозяйственных потребительских обслуживающих кооперативов. Основные преимущества деятельности обслуживающих кооперативов в сравнении с существующими формами:

- рациональное распределение затрат на оказание услуг;
- минимальные расценки на оказываемые услуги;
- возможность влиять на очередность и качество оказываемых услуг;
- возможность согласования удобных для товаропроизводителей графиков обслуживания;
- минимизация простоев техники и оборудования;
- преференции в области налогообложения;
- возможность самостоятельно выполнять работы, для которых требуются специалисты узкого профиля.

Для создания и функционирования сельскохозяйственного потребительского обслуживающего кооператива разработаны: модель подготовки, создания и начала функционирования; проект устава; организационная структура управления; организационно-хозяйственная структура, в которой определены примерные функции отделов.

В дополнение к разработкам, относящимся к сфере функционирования крупнотоварного производства, разработаны и предлагаются заказчику рекомендации по повышению эффективности функционирования личных подсобных хозяйств граждан, включающие методические наработки по сельскохозяйственной и кредитной кооперации всех категорий хозяйств населения, включая личные подсобные хозяйства граждан.

Таким образом, в ходе реализации программы "Агротромкомплекс – возрождение и развитие села" по разделу "Экономика сельскохозяйственного производства" в отчетном периоде в Институте завершено 25 научных разработок.

ГЛАВА 1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК

§ 1.1. Методические рекомендации по ценовому регулированию рынка сельскохозяйственной продукции с учетом международной экономической интеграции

На международном рынке процесс ценообразования имеет особенности. Так, соотношения спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущаются субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участник международной торговли сталкивается с большим числом конкурентов, чем на внутреннем рынке. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми, где факторы производства менее мобильны, а свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы значительно ниже, чем в рамках одного конкретного государства.

В условиях международной экономической интеграции проблемы формирования цен и ценового регулирования рынка являются весьма важными и сложными. Сложность обусловлена многообразием теоретических подходов к ценообразованию в методологическом ракурсе.

Рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия в силу своей специфичности исключает полную саморегуляцию, поэтому обязательным условием его эффективного функционирования является межго-

сударственное регулирование, которое представляет собой систему экономических, организационных, административных и правовых мер по упорядочению рыночных отношений в процессе производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, сведению к минимуму или ликвидации отрицательных воздействий, созданию необходимых предпосылок для его эффективного функционирования.

Значение цен в экономическом механизме регулирования межгосударственного рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия в настоящее время очень велико. Анализ сложившихся внешнеторговых цен на основные виды продукции показал, что, например, между ценой экспорта и импорта в Беларуси существуют различия. Так, установлено, что в 2008 г. цена ввоза лошадей была в 6,7 раз выше, чем при вывозе, картофеля – в 3,0 раз, однако по другим товарным группам цена экспорта превышала цену импорта (рис. 1.1.1).

Участие Беларуси в экономических интеграционных процессах является ключевым направлением деятельности по вхождению в мировое экономическое пространство. Однако, как показывает практика, позитивный ин-

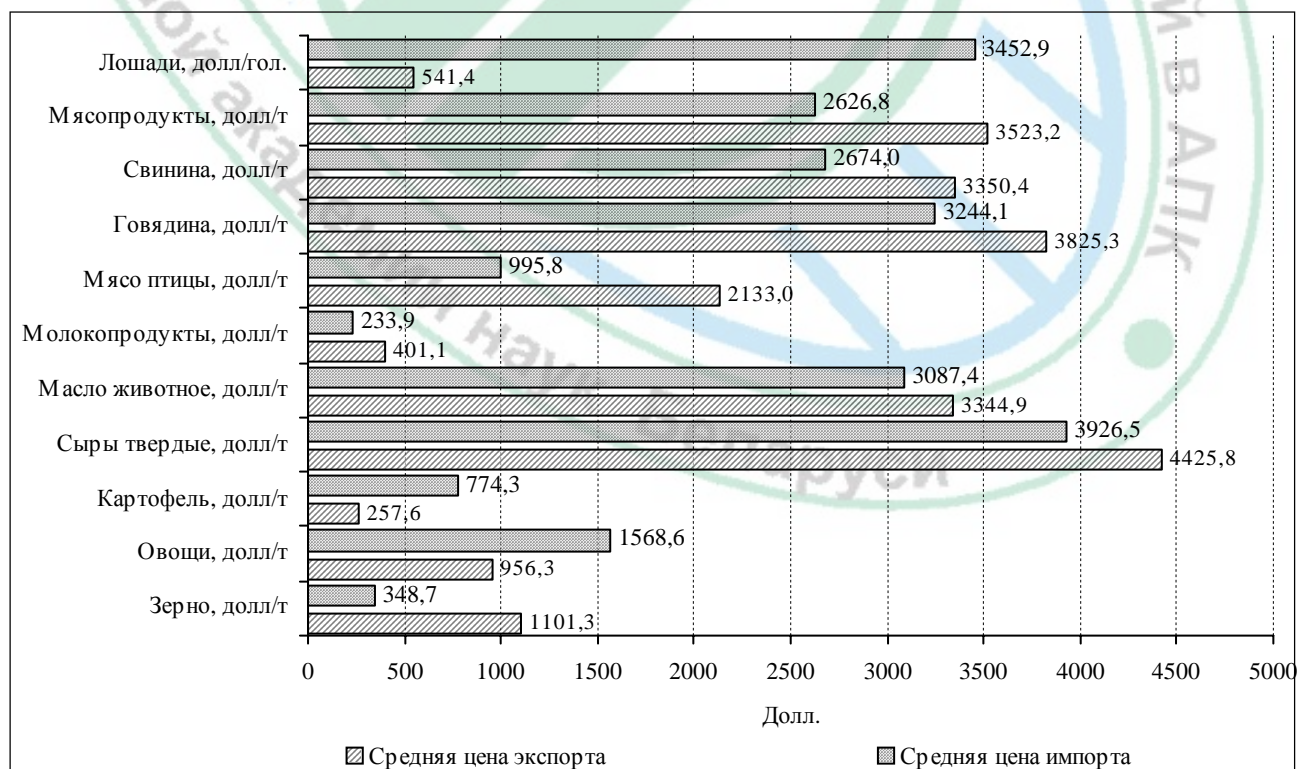


Рис. 1.1.1. Соотношение среднего уровня цен импорта и экспорта во внешней торговле организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2008 г.

тегральный эффект страна может получить лишь в перспективе.

Главный приоритет внешней политики Республики Беларусь – страны-соседи и, прежде всего, Россия. Россия – не только наш основной торговый партнер, но и источник широкой поддержки Беларуси на международной арене. Товарооборот между Беларусью и Россией в 2008 г. достиг 34,2 млрд долл. и в сравнении с 2007 г. увеличился на 31,1 %, или на 8,1 млрд долл. Итоги внешней торговли организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь с организациями Российской Федерации представлены в таблице 1.1.1.

Следующий приоритет на данном направлении внешней политики Республики Беларусь – партнеры по СНГ. Удельный вес стран СНГ (без учета России) в 2008 г. в общем объеме товарооборота Республики Беларусь со всеми зарубежными странами составил 8,7 %, товарооборот (без учета России) – 6,3 млрд долл. (рост в 1,5 раза), экспорт увеличился на 63 % (3,8 млрд долл.). В таблице 1.1.2 представлены основные итоги внешней торговли предприятий Министерства сельского хозяйства и продовольствия со странами СНГ за январь – май 2009 г.

В настоящее время действуют межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству со всеми странами региона (кроме Грузии).

Беларусь придает большое значение развитию интеграционных образований на постсоветском пространстве, прежде всего ЕврАзЭС. Договор об учреждении ЕврАзЭС был подписан 10 октября 2000 г. в Астане президентами Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана. В 2001 г. после соблюдения всех необходимых процедур учредительные документы вступили в силу. С мая 2002 г. Молдова и Украина, с апреля 2003 г. Армения обладают статусом наблюдателя при ЕврАзЭС. В январе 2006 г. к Договору присоединился Узбекистан.

В ЕврАзЭС ведется целенаправленная работа в сфере внешнеторговой и таможенной политики, в первую

очередь, в части формирования Общего таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран. Принимаются меры по унификации мер валютного регулирования и валютного контроля, созданию общей унифицированной системы таможенного администрирования. В области экономической политики предпринимаются меры по согласованной структурной перестройке экономик, созданию общей платежной системы, общего энергетического рынка, проведению совместных исследований и разработок по приоритетным направлениям науки и технологий.

В целях поддержки доходов и стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей участники ЕврАзЭС могут устанавливать по согласованным критериям и видам сельскохозяйственной продукции цены поддержки, по которым осуществляется закупка стандартной продукции, предназначенной для реализации. В целях стимулирования структурных изменений в сельском хозяйстве и регулирования объемов производства стороны координируют действия по поддержке производителей определенных видов сельскохозяйственной продукции.

Как неотъемлемая часть европейского континента Республика Беларусь последовательно воплощает в жизнь идею добрососедства. Добрососедские отношения на двусторонней основе, их успешная экономическая составляющая дают Республике Беларусь дополнительные аргументы в диалоге с Евросоюзом. В общем объеме внешней торговли Беларуси за 2008 г. удельный вес европейских государств составил 33,3 %, в экспорте – 45,2 %. Товарооборот между Беларусью и государствами европейского региона в 2008 г. по сравнению с 2007 г. вырос на 37,9 % (+24,12 млрд долл.). Экспорт увеличился на 37,5 % и достиг 14,87 млрд долл., импорт вырос на 38,5 % (+9,25 млрд долл.).

В настоящее время действуют 11 межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству со странами региона. В 2008 г. прошли заседания

Таблица 1.1.1. Информация по экспорту и импорту продукции организациями Минсельхозпрода за январь – май 2009 г., тыс. долл.

Показатели	2008 г.	2009 г.	2009 г. в % к 2008 г.
Экспорт	588470	543959	92,4
Импорт	133529	85058	63,7
Товарооборот	721999	629017	87,1
Сальдо	454941	458901	100,9

Таблица 1.1.2. Показатели внешней торговли предприятий Минсельхозпрода со странами СНГ за пять месяцев 2009 г., тыс. долл.

Страна	Экспорт	Импорт	Удельный вес в экспорте, %	Удельный вес в импорте, %
Азербайджан	2740	–	0,4	0,0
Армения	2512	–	0,4	0,0
Грузия	1578	–	0,3	0,0
Казахстан	13088	691	2,1	0,2
Молдова	1148	2503	0,2	0,8
Российская Федерация	543959	85058	87,2	25,9
Туркменистан	832	–	0,1	0,0
Украина	25053	26576	4,0	8,1
Узбекистан	847	2	0,1	0,0
Кыргызстан	145	159	0,0	0,0
Всего по СНГ	591902	114989	94,9	35,0

таких комиссий с Австрией, Болгарией, Латвией, Литвой, Польшей, Турцией, Швейцарией, Германией. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые связи в торгово-экономической сфере, относятся Нидерланды, Германия, Польша, Латвия, Великобритания, Италия, Литва, Франция.

Интересам Беларуси отвечает также полноформатное сотрудничество с США по всем направлениям. Особое место в системе приоритетов внешней политики Республики Беларусь занимает Китай. Белорусско-китайские отношения приобретают характер стратегического партнерства, подтверждая тем самым серьезные намерения к долгосрочному обеспечению взаимных интересов по всем ключевым вопросам двусторонней и международной повестки дня. На качественно новый уровень выходят отношения Республики Беларусь со странами Латинской Америки. Развитие отношений со странами Азии и Африки является важным направлением многовекторной политики Беларуси на международной арене.

Цены в мировой торговле

Для современного мирового рынка характерны наличие большого количества различных отраслевых рынков товаров и услуг, множественность цен. На практике цена на конкретную продукцию одного и того же рынка может существенно различаться. Поэтому при обосновании, определении и согласовании внешнеторговой цены необходимо иметь четкое представление о характере сделки, диктующей особенность "отбора" цены: использование цен отдельных экспортных и импортных операций; цены в условиях оплаты наличными; цены, формирующиеся в рамках обычных коммерческих сделок.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, например, типа "ad-hoc"¹ или от цен на товар, оплачиваемый путем сложных банковских операций, в условиях определенных валютных ограничений и т. д.

Поставщики товара на внешний рынок действуют в условиях ценовых колебаний, предоставлений различных скидок и т. д. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию отличаются, так как разные поставщики поставляют товары различного качества, комплектации и т. п. Значительную долю в конечной цене составляют транспортные расходы.

В современной международной торговле, особенно в торговле сырьевыми товарами и полуфабрикатами, заметное место занимают посреднические фирмы, также имеющие свою маржу в результате осуществления продаж. Что касается торговли сельскохозяйственной продукцией, то здесь цены, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом–производителем и покупателем–потребителем. При этом в цену включаются самые различные составляющие – надбавки за качество, упаковку и др.

Для изучения и использования на практике ценовых показателей мирового рынка необходимо знать основные источники сведений о ценах. В настоящее время

созданы специальные банки данных практически для всех товаров и товарных групп по регионам и временным периодам (для товаров сезонных). Огромные возможности предоставляет система компьютерных телекоммуникаций Интернет, позволяющая в считанные минуты получить ориентировку практически на все поставляемые на мировой рынок товары.

Представленные на сайте цены, как правило, ориентировочные, однако позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм же ценообразования остался старым: анализ спроса и предложения, проект цены, исходя из ситуации на рынке, и формирование контрактной цены в ходе непосредственных переговоров поставщика и покупателя.

Информацию о ценах мировых товарных рынков принято подразделять на несколько групп.

Контрактная цена – это конкретная цена, которую согласовали между собой продавец и покупатель в ходе переговоров, которая, как правило, ниже цены предложения поставщика. Контрактная цена действительна на весь период действия контракта, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок. Контрактные цены нигде не публикуются, ибо они представляют коммерческую тайну. В принципе, контрактные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

Справочные цены – это цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации. Круг товаров, попадающих в ценовые справочники, в основном охватывает не биржевые сырьевые товары и полуфабрикаты (нефть и нефтепродукты, черные металлы, удобрения и т. д.). В настоящее время справочная литература по ценам на не биржевые товары получила очень большое распространение. Так, при экспорте в Украину можно воспользоваться еженедельным обозрением "Товарный монитор. Украина", в котором представлены не только цены, но и другая информация по товарным рынкам не только в Украине, но и за ее пределами.

Однако следует иметь в виду, что между ценами, публикуемыми в справочных изданиях, и фактическими ценами сделок существует определенная разбежка. Как правило, справочные цены несколько завышены. Справочные цены не реагируют быстро на изменения конъюнктуры или на какие-либо политические события, за исключением, может быть, цен на нефть – товар весьма специфичный. Вместе с тем они отражают динамику цен на данном рынке и тенденции.

Биржевые цены – это цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам относятся в основном сырье и полуфабрикаты. Цены на биржевые товары оперативно отражают все изменения, происходящие на рынке данного товара. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнк-

¹Для данного случая.

туры рынка моментально сказываются на биржевых котировках. Это объясняется тем, что сами биржевые котировки являются фактическими ценами сделок именно в данный момент. Следует отметить, что биржевые котировки не отражают другие инструменты международной торговли: условия поставки, платежа и т. д. Существует определенный регламент работы биржи и участия в ее работе. Биржи функционируют ежедневно, и котировочная комиссия регистрирует и публикует котировочные цены в специальных бюллетенях. Котировки бывают двух видов: срочные котировки (фьючерсы) на товары, отсутствующие на данный момент, с условиями поставки через определенное время и котировки на реализуемые товары. Как показывает практика, биржевые котировки, довольно остро реагируя на различные внешние раздражители, все-таки не могут отражать действительные тенденции в движении цен. Зачастую на биржах проводятся операции, носящие откровенно спекулятивный характер.

В международной внешнеторговой практике специалисты ориентируются на котировки наиболее известных, хорошо зарекомендовавших себя бирж, имеющих персонал исключительно высокой квалификации, таких как Лондонская биржа металлов (LME – London Metal Exchange), Чикагская биржа (Chicago Board of Trade), занимающаяся котировками и продажами зерновых, или Нью-Йоркская биржа хлопка (NYCE – New York Cotton Exchange).

Цены аукционов – показывают цены, полученные в результате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и предложение в данный временной период. Аукционный вид торговли является достаточно специфичным. На аукционных торгах, например, продается и покупается пушнина, животные, предметы искусства.

Статистические внешнеторговые цены – публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Данные цены определяются путем деления стоимости экспорта или импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Эти цены не показывают конкретную цену конкретного товара. С точки зрения их практического применения они интересны для понимания общей динамики внешней торговли той или иной страны, для статистических расчетов, используются как приблизительный ориентир.

В процессе согласования цен экспортер и импортер, основываясь на собственном анализе данных о положении на рынке товара, приступают к переговорам, заранее зная, на какие уступки они могут пойти. В мировой практике ведения внешней торговли известно большое количество различных скидок.

Ценовые скидки – метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта. По оценкам специалистов, существует около 40 различных видов ценовых скидок и надбавок. К наиболее распространенным относятся следующие:

- скидка продавца, когда за объем единовременной покупки (партии) или за устойчивость покупок экспортер в процессе торга предоставляет скидку в зависимости от ситуации на конкретном рынке. Может достигать 20–30 % к первоначальной цене;
- скидка для эксклюзивного импортера, фирма-импортер является единственным поставщиком товара в

страну или регион, добивается наилучших условий для продажи этого товара, по существу, помогает экспортеру закрепиться на рынке данной страны. Достигает 10–15 % от первоначальной цены. Практикуется в условиях рынка монопольной конкуренции;

- скидка "сконто", в случае осуществления импортером предоплаты, полной или частичной, за поставляемый товар. Как правило, такая скидка предоставляется и в случае прямого банковского перевода денег при оформлении товарных накладных;

- скидка традиционному партнеру (или бонусная), как правило, предоставляется импортеру, длительное время работающему на рынке с одним и тем же экспортером. В данном случае экспортер уверен в своем партнере-покупателе с точки зрения правильного и своевременного выполнения контрактных обязательств; скидка предоставляется, как правило, на годовой объем продаж товара. Характерна, в первую очередь, для рынка совершенной конкуренции;

- скидки за покупку внесезонного товара, как правило, предоставляются на рынках сельхозпродукции, одежды, обуви и др.;

- дилерская скидка, предоставляется оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. Эта скидка должна покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенный размер прибыли.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая. Как правило, размеры скидок варьируются между 2 и 10 % от первоначально предлагаемой цены. Достигаются и более существенные скидки.

Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции в международных интеграционных объединениях

Существенные сдвиги в развитии мировой торговли во второй половине XX века способствовали возникновению новых явлений в ее организации. К числу этих явлений относится так называемый регионализм, то есть соглашения об особенно тесном сотрудничестве отдельных стран по типу зон свободной торговли, таможенных союзов. Число таких группировок, по разным оценкам, составляло от 80 до 100. По оценке Всемирного банка, в рамках таких зон осуществляется около половины мировой торговли.

Среди наиболее известных зон: Европейская ассоциация свободной торговли, Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др. Перечень крупнейших международных региональных торговых блоков представлен в таблице 1.1.3.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой – создает для нее ряд препятствий, свойственных любому, в той или иной степени закрытому, формированию.

В частности, учреждение льготных тарифов в рамках регионального объединения приводит к тому, что тор-

Таблица 1.1.3. Наиболее активные региональные блоки и группировки

Региональные блоки	Площадь, км ²	Население, чел.	ВВП, млн долл.	ВВП на душу населения, тыс. долл.	Количество стран
Европейский союз	3977487	460124266	11723816	25,48	25
КАРИКОМ	462344	14565083	64219	4,41	14+12
ECOWAS	5112903	251646263	342519	1,36	15
СЕМАС	3020142	34970529	85136	2,43	6
ЕАС	1763777	97865428	104239	1,07	3
CSN	17339153	370158470	2868430	7,75	10
GCC	2285844	35869438	536223	14,95	6
SACU	2693418	51055878	541433	10,60	5
COMESA	3779427	118950321	141962	1,19	5
НАФТА	21588638	430495039	12889900	29,94	3
АСЕАН	4400000	553900000	2172000	3,92	10
SAARC	5136740	1467255669	4074031	2,78	8
Agadir	1703910	126066286	513674	4,07	4
ЕврАзЭС	20789100	208067618	1689137	8,12	6
CACM	422614	37816598	159536	4,22	5
PARTA	528151	7810905	23074	2,95	12+2*

Примечания. Источник: CIA World Factbook 2005, IMF WEO Database.

*Включая автономные области и субъекты в государствах.

говля ведется неэффективно. Этот процесс в международной практике характеризуется как торговое отклонение. Для получения наилучших результатов страна должна руководствоваться принципом сравнительных преимуществ. Так, если США импортирует мексиканские товары только потому, что разрешен их беспошлинный ввоз, при том, что у Малайзии или Тайваня имеется сравнительное преимущество в производстве ряда товаров над мексиканскими, то торговля становится менее эффективной. При этом размах торговых отклонений может быть весьма существенным.

Решающим критерием оценки региональных соглашений является то, насколько существенное различие имеется между странами-членами соглашения и теми государствами, которые в этих соглашениях не участвуют. Международная практика свидетельствует, что высокие внешние тарифы, например, рынка МЕРКОСУР (Рынок Южного конуса) приводят к тому, что Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай импортируют товары друг у друга, даже если для них было бы выгоднее купить их в третьих странах. В зоне свободной торговли между членами субрегионального торгово-экономического союза четырех стран ликвидированы таможенные пошлины и другие ограничения на 90 % товаров, согласованы общие внешние тарифы для торговли с третьими странами на 85 % импортируемых товаров. Рынок Южного конуса в настоящее время является наиболее эффективно развивающимся интеграционным блоком Латинской Америки.

Как и в ЕврАзЭС, в МЕРКОСУР есть абсолютный лидер – Бразилия, которая превосходит все другие страны-участницы вместе взятые. Это лидерство не внушает другим участникам интеграционного блока таких опасений, как лидерство России в ЕврАзЭС, но все же вносит некоторую напряженность.

Исследования экономистов показывают, что во взаимной торговле стран МЕРКОСУР преобладают товары, малоконкурентоспособные на мировом рынке.

В результате взаимная торговля становится важным подспорьем для производителей, но не несет особых выгод потребителям, предпочитающим импортные товары из более развитых стран. Опыт других интеграционных группировок подобного рода (в том числе СЭВ и ЕврАзЭС) показывает, что взаимная торговля "второсортными" товарами не имеет долгосрочных перспектив.

Группировка стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма свободная торговля или протекционизм не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран. Характерно, что даже в рамках отдельных торгово-экономических группировок возникают противоречия между некоторыми странами, перерастающие в так называемые торговые войны (например, тресковые, виноградные, масляные войны между странами-членами ЕС).

К концу 90-х годов прошлого века в мире произошел переход от торговых войн к внешнеэкономическим. Если торговые войны принимали форму жестких мер, направленных на противодействие или поощрение экспортной экспансии с помощью государственного регулирования (тарифного, нетарифного квотирования, лицензирования, налогов и т. п.), то во внешнеэкономической борьбе используются иные приемы и методы конкуренции.

Прежде всего, имеется в виду стремление поставить под контроль ключевые отрасли экономики какой-либо страны путем экспорта товаров в подготовленную для этого инфраструктуру. И как результат – угроза их "отторжения" либо последующее наращивание экспорта сопутствующих товаров и объектов. Завершающим шагом становится "кредитный удар", перекачка национального дохода, и др.

Региональные торговые группировки, по мнению Всемирной торговой организации (ВТО), ослабляют

согласованные в ее рамках механизмы регулирования международной торговли и препятствуют глобальной экономической интеграции. В связи с этим ВТО выступает за принятие единого свода правил, регламентирующих условия создания торговых блоков. Так, торговая политика участников торговых блоков должна быть совместима с нормами ВТО, а соглашения – открытыми для присоединения к ним других стран.

В основу регулирования продуктовых рынков Европейского союза (ЕС) положены следующие принципы: отмена любых ограничений в торговле между странами ЕС; применение единых цен на агропродовольственную продукцию и механизма, способствующего их стабилизации; защита внутреннего рынка от конкурентоспособной продукции из третьих стран; финансирование сельского хозяйства из единого фонда, формируемого за счет взносов стран-участниц.

Способы регулирования продуктовых рынков стран ЕС зависят от видов сельскохозяйственной продукции – сырья для перерабатывающих отраслей промышленности. Для товаров, производство которых регулярно превышает внутренний спрос (зерно, сахарная свекла, молоко), используется система гарантированных закупочных цен. Специальные органы ЕС обязаны закупить излишки продукции у производителей по установленным ценам. Эти излишки могут храниться или в случае благоприятного изменения конъюнктуры рынка быть проданы. На рынках сахара и молока действует также система квот, которая предусматривает субсидирование произведенной сельскохозяйственной продукции в пределах квоты, устанавливаемой для каждого фермерского хозяйства. Что касается свинины, фруктов, овощей и столового вина, то на них распространяются субсидии на хранение и переработку, но отсутствуют гарантии закупки у производителей излишков этой продукции.

В случае, если международные обязательства не позволяют использовать импортные пошлины на ввоз агропродовольственной продукции, снижение внутренних цен ЕС до уровня более низких мировых цен на эту продукцию производится с помощью системы бонусов. Выплаты фермерам осуществляются в зависимости от объемов производства, посевных площадей, поголовья скота, уровня производственных издержек.

Органы ЕС используют и пороговую цену (разница между контрольной ценой и транспортными затратами на доставку зерна от "морских ворот" ЕС – порта Роттердам до места потребления продукции). Однако одна пороговая цена не может защитить внутренний рынок от наплыва более дешевой продукции из третьих стран. Поэтому ЕС были установлены компенсационные сборы с импортируемой продукции. Величина сборов соответствует разности между пороговой ценой и ценой "CIF Роттердам" (контрактная цена товара, определяемая с учетом расходов (транспортных, страховых и др.) на его доставку до места назначения – порт Роттердам). При установлении цены "CIF Роттердам" принимаются во внимание изменения мировых цен на зерно; она увеличивается в соответствии с ростом мировых цен, величина же компенсационных сборов при этом уменьшается. Таким образом, чем ниже стоимость, по которой

поставщик предлагает товар, тем большую величину сбора он должен уплатить. Для расчета величины компенсационного сбора и цены "CIF Роттердам" специальная комиссия ЕС берет за основу наиболее низкую цену предложения на рынке зерна.

Действующая в ЕС с 1962 г. и скорректированная в 1992 г. единая сельскохозяйственная политика направлена на защиту производителей сельскохозяйственной продукции от резких колебаний конъюнктуры мирового рынка. Главным ее элементом стал эффективный механизм ценообразования, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона, в соответствии с которым в настоящее время установлено несколько категорий цен – индикативные цены, определяемые Сообществом как желательные, минимальные цены импорта, или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями официальных организаций. Существование пороговой цены защищает рынок от импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям. Таким образом, протекционизм на границах ЕС защищает производителей от резких толчков мирового рынка. В результате западноевропейские страны сумели в короткие сроки пройти путь от чистых импортеров сельхозпродукции до почти полного самообеспечения сельскохозяйственными товарами и до превращения их в крупного мирового экспортера. Продуманная аграрная политика стран ЕС послужила мощным импульсом для развития интеграционных процессов не только в аграрной экономике, но и во многих связанных с ней отраслях.

Высшим органом ЕврАзЭС является Межгосударственный совет (рис. 1.1.2). В его состав входят главы государств и главы правительств стран Сообщества. Высшим административным должностным лицом Сообщества является Генеральный секретарь. Постоянно действующий орган ЕврАзЭС – Интеграционный комитет сообщества – состоит из заместителей глав правительств государств-членов. Орган парламентского сотрудничества в рамках ЕврАзЭС – Межпарламентская ассамблея – рассматривает вопросы гармонизации национального законодательства государств Сообщества.

В настоящее время в ЕврАзЭС ведется целенаправленная работа в сфере внешнеторговой и таможенной политики, в первую очередь, в части формирования Общего таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования в отношении третьих стран. Принимаются меры по унификации мер валютного регулирования и валютного контроля, созданию общей унифицированной системы таможенного администрирования. В области экономической политики предпринимаются меры по согласованной структурной перестройке экономик, созданию общей платежной системы, общего энергетического рынка, проведению совместных исследований и разработок по приоритетным направлениям науки и технологий.

В целях поддержки доходов и стимулирования сельскохозяйственных товаропроизводителей участники ЕврАзЭС могут устанавливать по согласованным критериям и видам сельскохозяйственной продукции цены поддержки, по которым осуществляется закупка стандартной

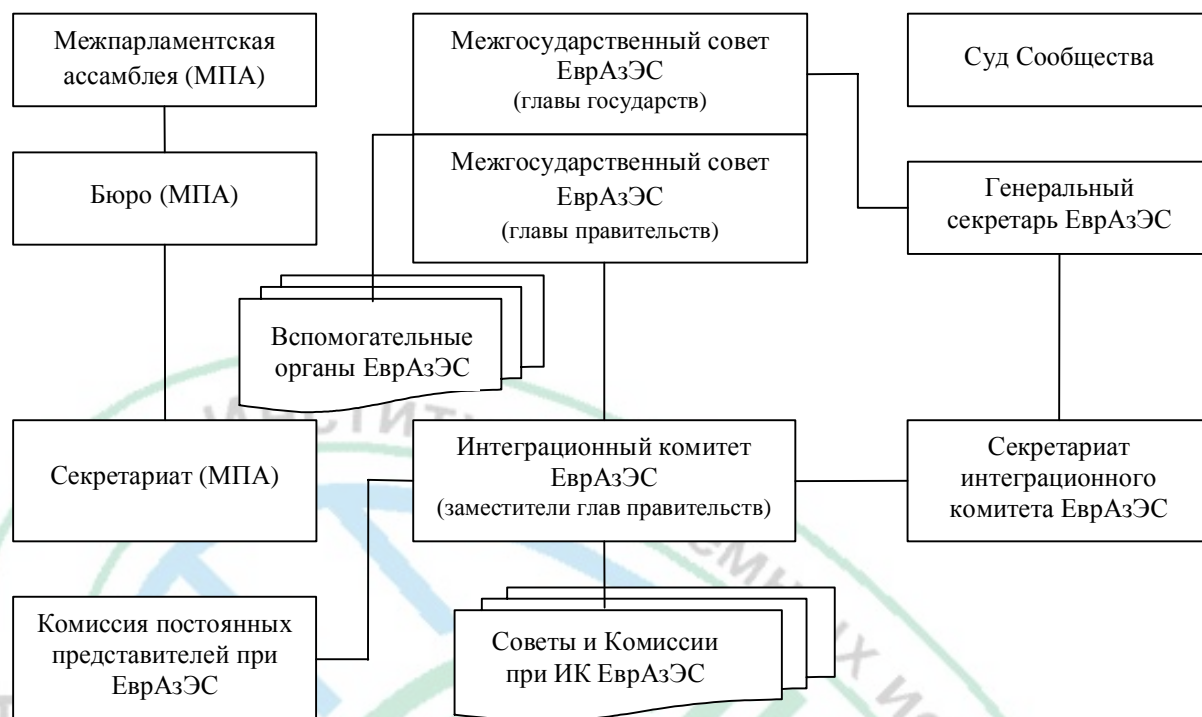


Рис. 1.1.2. Организационная структура управления ЕврАзЭС

продукции, предназначенной для реализации. В целях стимулирования структурных изменений в сельском хозяйстве и регулирования объемов производства стороны координируют действия по поддержке производителей определенных видов сельскохозяйственной продукции.

Организация и формы международных расчетов во внешней торговле

Осуществление внешнеторговых операций, в том числе и в рамках международных экономических союзов стран, требует проведения расчетов в национальной, принятой к обращению, либо иностранной конвертируемой валюте. Кроме того, от формы и условий платежей, валюты расчета зависит и цена реализуемого товара.

Национальная валюта обменивается на иностранную, прежде всего, для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и частными лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки посредством установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии счетов (ностро-счетов данного банка в других банках и лоро-счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств.

Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также

расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство – кредитные карточки.

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так, расчеты с использованием документарных аккредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933 г.) и периодически пересматриваются. В настоящее время действует редакция 1993 г. Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1978 г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения, правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании: а) только финансовых документов (простое, или чистое инкассо); б) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгруз-

ку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику: а) против платежа; б) против акцепта; в) без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера (рис. 1.1.3).

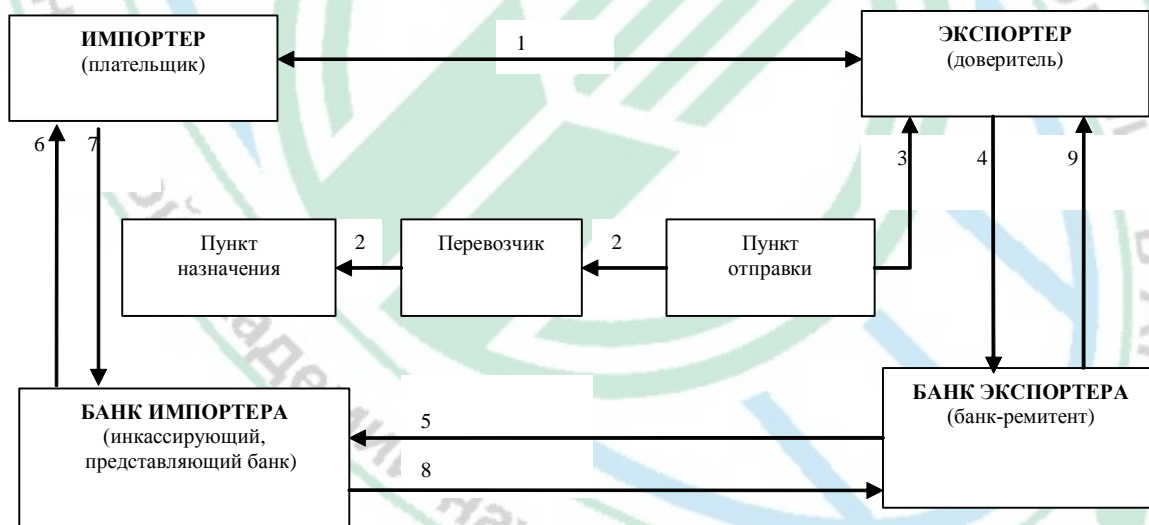
Инкассовая операция оказывается в целом более выгодной импортеру, поскольку платеж осуществляется против документов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску платить за еще не отгруженный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не гарантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки происходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым экспортер фактически предоставляет кредит покупателю. Кроме того, поскольку прохождение до

кументов через банки может длиться от нескольких недель до месяца, а в ряде случаев и дольше, существует риск введения валютных ограничений (это относится, прежде всего, к странам, которые еще не объявили о своем присоединении к статье VIII Устава МВФ об отмене валютных ограничений по текущим операциям).

Более выгодной для экспортера является **аккредитивная форма расчетов**. Аккредитив представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица – экспортера (бенефициара), при выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при согласии банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит из следующих основных моментов.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизирующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк,



1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты).
2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.
3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.
4. Подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и др., а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).
5. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.
6. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк, называемый в этом случае представляющим банком.
7. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.
8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).
9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Рис. 1.1.3. Схема расчетов в форме инкассо

указанный в аккредитиве (им может быть и авизирующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода денег в авизирующий банк банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизирующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизирующий банк) после оплаты представленных экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить следующей схемой (рис. 1.1.4).

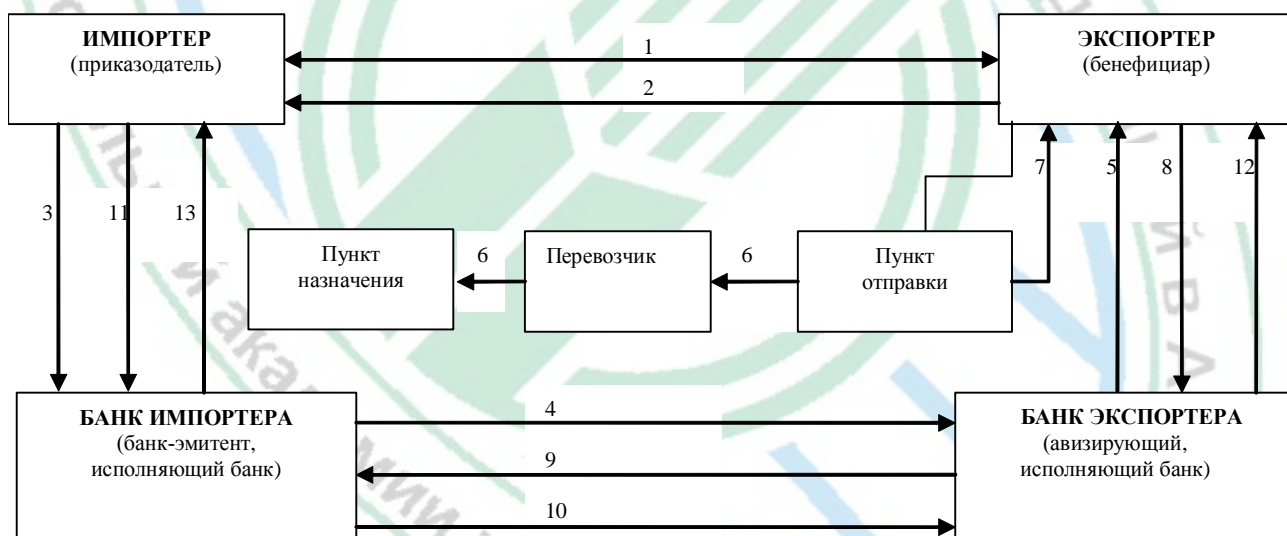
При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (то есть оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать до 1/3 общей суммы контракта. Однако эта

форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничены), или когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может, в силу ряда причин, противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производится окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты за отгруженные товары. К тому же



1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.
2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.
3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.
4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара, который (банк) извещает (авизует) последнего об открытии аккредитива.
5. Проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.
6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.
7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.
8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.
9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или неогосащения (покупки).
10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.
11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.
12. Зачисление авизирующим банком выручки на счет бенефициара.
13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

Рис. 1.1.4. Схема аккредитивной формы расчетов

ему приходится в ряде случаев прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество "Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть", созданное в Брюсселе в 1973 г.), а также телеграфные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период.

Применяемые в международных расчетах переводные векселя (тратты) представляют собой безусловный приказ трассанта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (то есть тратты, имеющие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (то есть путем продажи их банку или специализированному учреждению до истечения срока, ко-

торые взимают за это определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией 1930 г.

Расчеты с использованием чеков базируются на Чековой конвенции 1931 г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующие риски (например, потери чека при пересылке) снижают эффективность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются кредитные карточки – именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Если ранее используемые кредитные карточки преимущественно выпускались банками США, то в последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России, что должны учитывать отече-

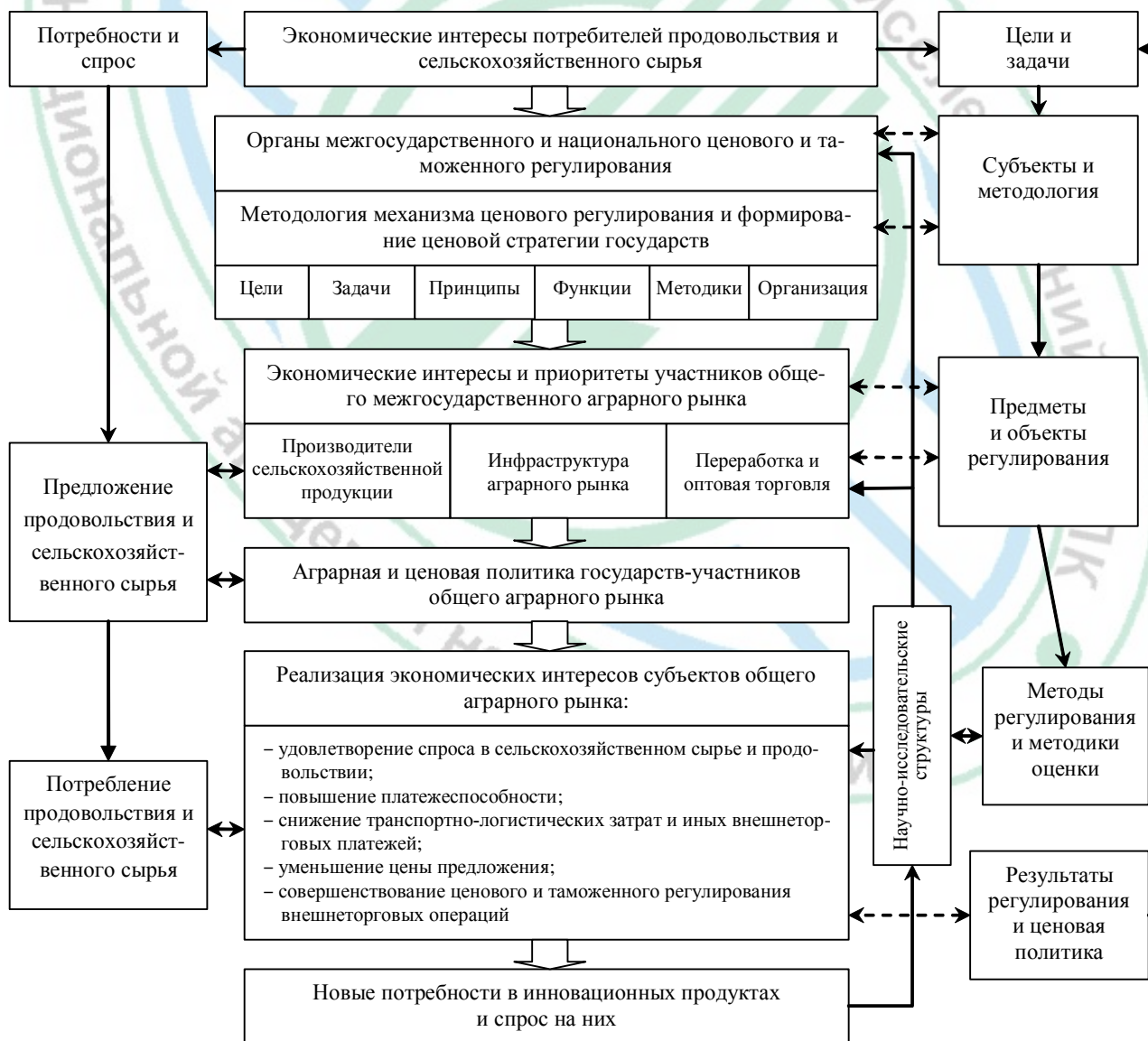


Рис. 1.1.5. Схема предлагаемого экономического механизма ценового регулирования общего межгосударственного аграрного рынка и формирования ценовой политики государств

ственные экспортеры сельскохозяйственной продукции и продовольствия в Российскую Федерацию.

Регулируемые цены, тарифы, расценки, ставки, надбавки, наценки следует устанавливать в национальной валюте при соблюдении паритетности обменных курсов. Экономический механизм ценового регулирования межгосударственного аграрного рынка и формирование ценовой политики государств – это целенаправленная последовательность воздействий органов государственного и межгосударственного управления на систему отношений между его участниками в процессе производства, переработки и сбыта товаров, способствующая снижению конечной цены готовой продукции за счет эффективной системы таможенного и ценового регулирования. Приведенная на рисунке 1.1.5 схема характеризует последовательность и содержание такого воздействия. Методология предлагаемого экономического механизма участия государств в формировании и управлении процессами ценообразования на общем аграрном рынке сводится к реализации обозначенной цели на основе действующих принципов, функций, методов и организационных структур. Предлагаемая схема ценового регулирования направлена, прежде всего, на сокращение затрат и повышение ценовой конкурентоспособности продукции за счет качества и синхронизации производственно-сбытовых процессов. Обратная связь между потребителями сельскохозяйственной продукции и продовольствия и органами международного или государственного ценового регулирования устанавливается через соответствующие структуры.

Применяемые во внешней торговле на межгосударственном рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия цены, тарифы, расценки и ставки, надбавки и наценки, должны обеспечивать компенсацию экономически обоснованных расходов и прибыль. Расчет их следует выполнять в соответствии с требованиями национальных и межгосударственных законодательных и нормативных актов.

Под экономически обоснованными расходами необходимо понимать экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Предложения субъектов ценового регулирования по установлению либо изменению регулируемых цен (тарифов) на работы, товары и услуги, поставляемые на

рынок стран международного экономического интеграционного блока (союза), должны направляться в национальные органы государственного управления и при необходимости рассматриваться уполномоченным межгосударственным регулирующим органом.

Межгосударственный регулирующий орган должен осуществлять регулирование цен (тарифов) в соответствии с нормативными актами участников интеграционного экономического блока; разрабатывать методическую базу для межгосударственного регулирования цен (тарифов); осуществлять мониторинг деятельности субъектов ценового регулирования; утверждать типовые формы документов, представляемых при рассмотрении предложений по изменению регулируемых цен (тарифов), с учетом отраслевых особенностей деятельности субъектов регулирования.

Заключение

Регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие на межгосударственном уровне предполагает не только недопущение их инфляционного роста в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста стоимости сырьевых ресурсов, монополизма отдельных производителей, но и содействие созданию нормальной конкуренции, ориентирующей на внедрение достижений научно-технического прогресса посредством как прямого (путем установления определенных правил ценообразования), так и косвенного (через такие экономические механизмы, как финансово-кредитный, оплата труда, налогообложение) воздействия на национальных производителей. Формирование цен на реализуемую продукцию должно осуществляться товаропроизводителями самостоятельно, но с учетом законов, принятых национальным правительством, и действующих межправительственных соглашений. При этом ценовое регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия в условиях международной экономической интеграции должно способствовать выявлению имеющих место отклонений от установленных норм экономического поведения субъектов хозяйствования в процессе взаимодействия производителя со своими иностранными партнерами либо через национальную финансово-кредитную систему и налогообложение.

§ 1.2. Методические рекомендации по формированию стимулирующей системы краткосрочного кредитования сельских товаропроизводителей

В структуре источников формирования основных и оборотных средств банковский кредит, прежде всего льготный, занимает существенный удельный вес. Однако сложившийся в республике порядок кредитования не выполняет стимулирующую роль финансирования аграрного сектора. В результате в сельскохозяйственных организациях отмечается постоянный рост просроченной задолженности по кредитам, которая на конец 2008 г. составила 354,2 млрд руб. (124,3 млн долл.). Наиболь-

ший удельный вес (85 %) занимают долги по оплате краткосрочных кредитов. Вместе с тем именно этот вид кредитных ресурсов является важнейшим источником финансирования материальных запасов и производственных затрат, играя определенную роль в поддержании расширенного воспроизводства. Их использование позволяет обеспечить не только непрерывный кругооборот средств в процессе производства, но и увеличение оборотных фондов предприятия.

Существующая практика краткосрочного кредитования

В Беларуси действующая практика краткосрочного кредитования аграрного производства неразрывно связана с функционированием банковской системы. При переходе на рыночные отношения изменились методы предоставления кредитных ресурсов, а взаимоотношения предприятий и банка начали строиться на принципиально новой основе, учитывающей требования рынка. Механизм кредитования уже не имеет той директивности, которая была характерна для доперестроечного периода, а является более либеральным. В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь от 25.10.2000 г. № 441-3 предприятия, организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, другие предприятия имеют право выбора обслуживающего учреждения банка.

В республике с 1991 г. функционирует специализированное финансовое учреждение ОАО "Белагропромбанк", основным направлением деятельности которого является оказание кредитной поддержки субъектам агропромышленного комплекса страны. В этой связи преобладающее большинство организаций АПК – сельхозпроизводители, организации, занимающиеся обслуживанием и снабжением сельхозпроизводства, перерабатывающие предприятия системы Минсельхозпрода и концерна "Белгоспищепром", организации потребительской кооперации – заключают кредитные договора именно с Белагропромбанком. В свою очередь, банк, специализируясь на обслуживании предприятий АПК, около 90 % кредитного портфеля направляет на поддержку аграрного сектора. При этом он руководствуется нормативными актами Национального банка Республики Беларусь по регулированию деятельности коммерческих банков и процентной политики, а также собственными рекомендациями по организации кредитования.

Кредиты предоставляются в пределах имеющихся у банка кредитных ресурсов и только тем заемщикам, которым открыты текущие счета, – резидентам Республики Беларусь. Решение о выдаче кредита и определение его условий принимается банковскими учреждениями на основе рейтинговой оценки кредитоспособности организации, проводимой с целью выявления кредитных рисков и управления ими.

Средний размер процентной ставки обуславливается действующей ставкой рефинансирования, устанавливаемой Национальным банком Республики Беларусь (табл. 1.2.1).

Конкретный размер предоставляемого кредита определяется исходя из кредитоспособности и правоспособности кредитополучателя, возможностей по своевременному возврату кредита и уплаты процентов, а также наличия и размера ликвидного залога. Процентная ставка по выдаваемым кредитам зависит от кредитной истории клиента, цели кредитования, а также от суммы и срока предоставления кредита.

В качестве обеспечения возврата кредитов и начисленных за пользование ими процентов Белагропромбанком разработаны рекомендации, в соответствии с которыми согласно действующему законодательству используются следующие источники погашения имеющегося долга: поручительство, гарантия, страхование прокредитованных ценностей и риска банка по невозврату выданного им кредита, залог имущества.

По сложившейся практике кредитования ОАО "Белагропромбанк" выполняет функции агента правительства по обслуживанию государственных программ, направленных на развитие агропромышленного комплекса. В случае принятия органами государственного управления соответствующих решений банк выдает кредиты по льготным процентным ставкам. Компенсация потерь банка в данном случае предусматривается за счет средств республиканского бюджета и республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки.

В 2009 г. плановые затраты на ведение сельского хозяйства за счет централизованных источников, включая кредитные ресурсы, составили 5,7 трлн руб. В связи с этим предусматривается обеспечение выделения ОАО "Белагропромбанк" кредитных ресурсов в белорусских рублях и иностранной валюте в размере ставки рефинансирования Национального банка, увеличенной не более чем на 12 и 3 п. п. соответственно. Данные кредиты предоставляются организациям, осуществляющим производство сельскохозяйственной продукции, ремонтным, заготовительным и перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию, а также организациям, имеющим животноводческие комплексы, птицеводческие фермы и рыбные хозяйства на срок до года.

Анализ действующей практики краткосрочного кредитования сельского хозяйства республики позволяет заключить, что современная система взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с банковской системой характеризуется высоким уровнем процентных выплат за пользование кредитом. Одновременно методические подходы к оценке кредитоспособности предприятий аграрной сферы недостаточно учитывают специфику сельскохозяйственного производства. Действующая финансовая поддержка государственных структур посредством указов, постановлений и других законодательных актов способствует, в некоторой мере, покрытию потребностей отрасли в текущих активах, что осуществляется за счет льготных процентных ставок по кредитам, выдаваемым ОАО "Белагропромбанк", а также субсидий, предоставляемых из республиканского и местных бюджетов. Вместе с тем такая практика не позволяет реализовать рыночные принципы функционирования отрасли, так как выделение средств предусматривается на конкретные цели и в рамках регламентированных сумм под запланированные объемы производства.

Таблица 1.2.1. Средний размер процентной ставки по ОАО «Белагропромбанк» на начало 2009 г.

<i>Денежная единица</i>	<i>Процентная ставка</i>
В белорусских рублях	Ставка рефинансирования, установленная Национальным банком Республики Беларусь, увеличенная не менее чем на 9 п. п.
В иностранной валюте (долл. США, евро, рос. руб.)	Не менее 18 %

Таблица 1.2.2. Состав и структура оборотных средств по предприятиям Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2006-2008 гг., млрд руб.

Показатели	2006 г.		2007 г.		2008 г.	
	всего	%	всего	%	всего	%
Оборотные средства – всего	6469	100	7972	100	10881	100
В том числе:						
оборотные производственные фонды	4897	75,7	6313	79,2	8654	79,5
Из них:						
производственные запасы	1780	27,5	2192	27,5	3251	29,9
животные на выращивании и откорме	2255	34,9	2755	34,6	3558	32,8
незавершенное производство	857	13,3	1058	13,2	1434	13,2
прочие запасы и затраты	5,0	–	308	3,9	411	3,8
фонды обращения	1572	24,3	1659	20,8	2227	20,5
Из них:						
денежные средства	90	1,4	125	1,6	171	1,6
расчеты с покупателями	1482	22,9	1525	19,1	2045	18,8
прочие активы	–	–	9	0,1	11	0,1

Проведенный анализ системы краткосрочного кредитования сельского хозяйства Беларуси показал, что льготное краткосрочное кредитование является важным рычагом государственного регулирования аграрной экономики, основной принцип которого – компенсация действующей процентной ставки за счет бюджетных средств (бонификация).

Проведенный анализ динамики и структуры оборотных средств по сельскохозяйственным предприятиям Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2006–2008 гг. показал, что наличие оборотных средств за этот период увеличилось с 6469 до 10881 млрд руб., или почти на 70 % (табл. 1.2.2).

Как видно, структура оборотных средств по годам относительно стабильна и соответствует специфике сельскохозяйственного производства. Незначительно увеличился удельный вес стоимости производственных фондов в общем наличии оборотных средств – на 3,8 п. п. Также возрос удельный вес производственных запасов – с 27,5 до 29,9 %.

В современных условиях сельскохозяйственные организации могут формировать оборотные активы как за счет собственного капитала, так и за счет краткосрочных заемных средств (рис. 1.2.1). Большинство сельских товаропроизводителей в финансировании текущей деятельности используют заемные средства в виде кредитов и займов. Поэтому для эффективной работы и поддержания финансовой устойчивости субъектов хозяйствования важно оптимальное соотношение собственных и заемных средств.

Точка зрения большинства экономистов-аграриев сводится к тому, что для достижения наилучших показателей финансового состояния в сельскохозяйственных организациях, оптимальное процентное соотношение между собственными и заемными источниками формирования оборотных средств должно составлять 50 на 50. А предельно допустимым, не оказывающим отрицательного влияния на уровень финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, является соотношение 20 % собственных и 80 % заемных источников.

На протяжении 2000–2005 гг. доля собственных оборотных средств постепенно снижалась, а заемных, соответственно, увеличивалась. На начало 2000 г. оборотные активы были сформированы на 47 % за счет собственных средств и на 53 % – заемных, к концу 2005 г. доля собственных составила (–)6,1 %, а заемных – 106,1 %. Такая же ситуация наблюдается и в последующие годы. В 2006 г. доля заемных средств в формировании оборотных активов составляла 118 %, а к началу 2009 г. она возросла до 124 %. Ухудшение структуры источников формирования оборотных средств (уменьшение доли собственных средств) происходит за счет постоянного роста размера кредиторской задолженности и другого заемного капитала (табл. 1.2.3).

Такая динамика свидетельствует об отсутствии финансовой устойчивости сельскохозяйственных органи-



Рис. 1.2.1. Источники формирования оборотных средств

Таблица 1.2.3. Структура источников формирования оборотных средств организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь за 2006–2008 гг., млрд руб.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Оборотные средства – всего	6 469	7972	10881
Собственный оборотный капитал	–1 178	–1787	–2559
Заемный оборотный капитал	5371,6	7323	10493
В том числе:			
краткосрочные	885,9	1172,8	1580,6
централизованное финансирование оборотных средств	828,3	1024,8	1280,9
прочий заемный капитал	3657,4	5125,4	7631,5
Краткосрочная кредиторская задолженность	2275,4	2436	2947
В том числе просроченная	637,3	603	627
Доля в единицах:			
собственного оборотного капитала	–18,2	–22,4	–23,5
заемного оборотного капитала	83,0	91,8	96,4
кредиторской задолженности	35,2	30,6	27,1

заций и усилении их зависимости от внешних кредиторов. Необходимо отметить, что часть потребности сельхозпредприятий в заемных средствах возмещается краткосрочными кредитами банков и займами других организаций, которые привлекаются на создание сезонных запасов товарно-материальных ценностей и затрат на производство в периоды, когда собственных средств недостаточно.

Кроме того, в качестве заемных средств выступают льготные бюджетные ссуды и централизованные средства Министерства сельского хозяйства и продовольствия. Недостающий объем оборотных средств может компенсироваться предприятиями и за счет кредиторской задолженности, то есть путем неплатежей поставщикам и государству. При таком способе пополнения оборотных активов возможна ситуация, когда не выплачиваются проценты за пользование чужими ресурсами, в результате чего появляются возможность и материальный интерес к длительным неоплатам долгов. Однако в ряде случаев нарушение расчетной дисциплины приводит к возникновению финансовых санкций в виде штрафов и пени. В этом случае привлечение кредиторской задолженности в качестве источника финансирования оборотных средств может обходиться дороже, нежели привлечение кредитов банков.

Недостаток собственных оборотных средств затрудняет работу сельскохозяйственных предприятий, огра-

ничивает возможность своевременного создания необходимых производственных запасов и выполнение обязательств перед кредиторами. С целью более подробного анализа источников поступления оборотных средств проведена группировка сельскохозяйственных предприятий по коэффициенту текущей ликвидности. Это дало возможность определить степень покрытия оборотными активами краткосрочных обязательств (табл. 1.2.4).

По состоянию на 01.01.2009 г. многие сельскохозяйственные предприятия (74,9 %) утратили оборотные средства и осуществляют свою деятельность исключительно за счет заемных и привлеченных. Это объясняется тем, что несколько лет подряд они функционировали с убытком. В итоге основная масса организаций полностью утратила собственные оборотные активы.

В группах с коэффициентом 4 и выше отмечено положительное значение доли собственных оборотных средств в отличие от организаций, которые имеют меньшее значение данного показателя. Также с ростом коэффициента текущей ликвидности наблюдается тенденция увеличения собственных оборотных средств и, соответственно, снижение заемных активов и кредиторской задолженности. Однако наличие больших сумм кредиторской задолженности, в том числе и по оплате труда, свидетельствует о неблагоприятном финансовом состоянии организации и нарушает кругооборот средств в других предприятиях и отраслях национальной экономики. Поэто-

Таблица 1.2.4. Структура источников формирования оборотных средств организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь в зависимости от коэффициента текущей ликвидности, 2008 г.

Коэффициент текущей ликвидности	Количество организаций		Оборотный капитал, млн руб.	В том числе			Доля в составе оборотных средств, %		
	ед.	%		собственный	заемный	кредиторская задолженность	собственных	заемных	кредиторской задолженности
До 0,49	6	0,4	3359	–12938	15879	418	–385,17	472,73	12,44
0,5–0,69	9	0,7	28 310	–49 314	74609	3 015	–174,19	263,54	10,65
0,7–0,89	46	3,3	203283	–239363	433728	8918	–117,75	213,36	4,39
0,9–1,09	63	4,6	355385	–290374	615298	30461	–81,71	173,14	8,57
1,1–1,49	219	15,9	1606081	–957167	2436199	127049	–59,60	151,69	7,91
1,5–1,99	315	22,8	2262001	–856172	2964875	153298	–37,85	131,07	6,78
2,0–2,99	313	22,7	2498488	–571743	2884505	185726	–22,88	115,45	7,43
3,0–3,99	167	12,1	1327502	–68492	1293064	102930	–5,16	97,41	7,75
Свыше 4	241	17,5	2536530	464906	1864234	207390	18,33	73,50	8,18
Итого / в среднем	1379	100	10820939	–2580657	12582391	819205	–23,85	116,28	7,57

му в целях эффективного развития аграрной сферы необходимо строго соблюдать установленный порядок ведения расчетов между предприятиями и организациями, ликвидируя тем самым просроченные платежи.

Анализ размера бюджетного финансирования оборотных средств в зависимости от коэффициента текущей ликвидности показал, что по мере его роста доля централизованных источников снижается (табл. 1.2.5).

Так, организации, имеющие коэффициент текущей ликвидности до 0,5, более чем на 28 % формировали оборотные средства за счет бюджета. При этом с изменением коэффициента удельный вес централизованного финансирования колебался около среднего уровня – 10,76 %.

С целью выявления причин возникновения долгов проведена оценка эффективности использования собственного, заемного капитала и кредитных ресурсов, для чего были рассчитаны следующие показатели:

– общая рентабельность капитала – отношение суммы доходов собственников и кредиторов к массе общего капитала;

– ставка доходности заемного капитала, инвестированного кредиторами – отношение суммы выплаченных кредиторами процентов к среднегодовой сумме долговых обязательств;

– рентабельность собственного капитала – отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала;

– эффект финансового рычага – процент увеличения рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия (табл. 1.2.6).

Исследованиями установлено, что в 2008 г. общая рентабельность капитала по сельскохозяйственным предприятиям Беларуси составила 4,4 %. Фактическая средняя ставка выплаченных процентов сельхозпроизводителями банкам за долгосрочные и краткосрочные кредиты – 3,5 % годовых. Это позволило увеличить рентабельность собственного капитала (эффект финансового рычага) до среднего значения 6,8 %. Однако в сельскохозяйственных организациях с коэффициентом текущей ликвидности до 1,5 кредиты уплачивались по ставке выше, чем общая рентабельность капитала, что привело к отрицательному эффекту финансового рычага и уменьшению собственного капитала. В целом по республике в 2008 г. доля собственного капитала снизилась на 4,8 п. п., что свидетельствует о росте долговых обязательств и, как следствие, невозврате кредитов и процентов по ним. Кроме того, был рассчитан эффект финансового рычага при уплате наиболее применяемых ста-

Таблица 1.2.5. Бюджетное финансирование оборотных средств в зависимости от коэффициента текущей ликвидности по организациям Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2008 г.

Коэффициент текущей ликвидности	Количество организаций, ед.	Оборотный капитал, млн руб.		Использовано бюджетного финансирования на пополнение оборотных средств		
		всего	в расчете на организацию	млн руб.	в расчете на организацию	
					млн руб.	%
До 0,49	6	3359	559,83	965	160,83	28,73
0,5–0,69	9	28 310	301,17	3 313	35,24	11,70
0,7–0,89	46	203283	4419,20	25540	555,22	12,56
0,9–1,09	63	355385	4868,29	40709	557,66	11,45
1,1–1,49	219	1606081	7333,70	163287	745,60	10,17
1,5–1,99	315	2262001	7158,23	231949	734,02	10,25
2,0–2,99	313	2498488	7982,39	288769	922,58	11,56
3,0–3,99	167	1327502	7949,11	155277	929,80	11,70
Свыше 4	241	2536530	10525,02	254562	1056,27	10,04
Итого / в среднем	1379	10820939	7336,23	1164371	789,40	10,76

Таблица 1.2.6. Оценка эффективности собственного и заемного капитала организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2008 г.

Коэффициент текущей ликвидности	Количество организаций, ед.	Общая рентабельность капитала, %	Фактически уплаченная ставка за пользование кредитами*, %	Рентабельность собственного капитала, %	Эффект финансового рычага			
					при фактически уплаченной ставке за пользование кредитами, %	при ставке ссудного (кредитного) процента, %		
						9	15	25
До 0,49	6	0,2	1,7	0,4	-1,0	-5,8	-9,8	-16,4
0,5–0,69	9	1,9	2,3	4,8	-0,7	-11,2	-20,6	-36,4
0,7–0,89	46	1,2	4,3	2,6	-3,4	-8,7	-15,4	-26,6
0,9–1,09	63	1,4	4,2	2,8	-2,8	-7,6	-13,6	-23,7
1,1–1,49	219	2,3	4,4	4,3	-1,7	-5,6	-10,7	-19,1
1,5–1,99	315	3,8	3,6	6,4	0,1	-3,5	-7,6	-14,4
2,0–2,99	313	4,8	2,7	7,4	1,1	-2,3	-5,6	-11,1
3,0–3,99	167	5,1	3,2	7,4	0,9	-1,8	-4,6	-9,3
Свыше 4	241	6,2	3,2	8,3	1,0	-0,9	-2,9	-6,2
Итого / в среднем	1379	4,4	3,5	6,8	0,5	-2,6	-6,0	-11,7

* Большая часть начисленных процентов банков по кредитам числится на задолженности и подлежит уплате.

вок по кредитам: льготный кредит – 9 % (50 % ставки рефинансирования НБРБ в 2008 г. плюс маржа банка – 3 %); общая ставка в 2008 г. – 15 % и применяемая в 2009 г. – 25 %. Как видно, при любом варианте эффективность заемного капитала имеет отрицательное значение, что вынуждает предприятия либо накапливать долги, либо сокращать объемы финансирования текущей деятельности.

Таким образом, анализ источников формирования оборотных средств и оценка эффективности использования собственного, заемного капитала и кредитных ресурсов показывает, что:

– в последние годы финансовое состояние сельскохозяйственных организаций находится на уровне, ниже норматива и по годам ухудшается. По данным на начало 2009 г. около 80 % предприятий не имеют собственных оборотных активов;

– за ряд лет отмечено снижение доли собственных оборотных средств. Сельскохозяйственные организации используют, в основном, заемные и привлеченные средства и, соответственно, наблюдается тенденция увеличения их доли в источниках формирования оборотных средств;

– недостаток собственных источников средств вынуждает сельскохозяйственные организации возмещать свои текущие потребности в основном за счет несвоевременного погашения кредиторской задолженности, которая постепенно приобретает характер основного источника финансирования;

– в настоящее время эффективность использования кредитных ресурсов сельскохозяйственными организациями находится на крайне низком уровне и в ряде случаев имеет отрицательное значение.

Методические рекомендации по формированию стимулирующей системы краткосрочного кредитования сельских товаропроизводителей

Проведенные исследования позволяют констатировать, что краткосрочное кредитование сельскохозяйственных организаций целесообразно осуществлять по льготным ставкам, определенным на уровне рентабельности капитала. Ранее нами были дифференцированы ставки по кредитам в зависимости от коэффициента текущей ликвидности. Дальнейшие исследования показали, что такой подход не может способствовать повышению эффективности деятельности и финансовой устойчивости по следующим причинам:

– во-первых, коэффициент текущей ликвидности отражает состояние предприятия на определенную дату и не учитывает динамики движения средств;

– во-вторых, прослеживается тенденция роста уровня рентабельности капитала с увеличением коэффициента ликвидности, что предполагает выдачу краткосрочных кредитов по более низким ставкам тем предприятиям, которые имеют худшее финансовое состояние. Такой подход зачастую приводит к нерациональному использованию бюджетных средств, так как здесь не принимаются во внимание производственный потенциал сельскохозяйственных организаций и эффективность его использования;

– в-третьих, анализируемый показатель не учитывает специфику сельского хозяйства, которая проявляется в существенных различиях почвенно-климатических ус-

ловий, сезонности производства, значительном временном разрыве между вложенными средствами и полученными результатами и т. д. В данной связи целесообразно установление размера ставок по краткосрочным кредитам в зависимости от условий хозяйствования.

Общеизвестно, что ресурсный потенциал в сельском хозяйстве представлен тремя факторами: земля, труд, капитал, которые имеют свою количественную и качественную оценку. Фактор "земля" традиционно анализируется по кадастровой оценке. Однако, что касается труда и капитала, то здесь имеются некоторые разногласия. При определении количества труда в сельском хозяйстве используют такой показатель, как среднегодовое число работников. Но в развитии рыночных отношений наметилась тенденция снижения количества числа занятых в производстве. Живой труд заменяется машинами, компьютерами производительность труда растет. И поэтому считать, что чем больше в хозяйстве работников, тем лучше оно может работать – не всегда правомерно. Фактор "капитал" в сельском хозяйстве представлен наличием основных и оборотных фондов. Учитывая, что их размер определяется в стоимостном выражении, а переоценка основных фондов проводится не всегда вовремя и объективно, сравнение предприятий по данным показателям в ряде случаев некорректно.

Для определения критерия, который в наибольшей степени отражал бы условия хозяйствования, был проведен анализ зависимости результатов деятельности сельскохозяйственных организаций (прибыли от реализации продукции, работ и услуг) от качества земельных угодий, трудообеспеченности и фондообеспеченности на гектар сельскохозяйственных угодий.

Для выявления тесноты связи между указанными выше признаками были построены уравнения регрессии по данным 2008 г. по совокупности сельскохозяйственных предприятий республики. Зависимость прибыльности предприятий от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий представлена следующим уравнением степенной функции:

$$Y = 0,0004x^2 - 0,0112x + 0,0302, \quad (1.2.1)$$

где y – сумма прибыли от реализации продукции, работ и услуг на гектар сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.;
 x – кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий, баллов.

Построение тренда данного вида показывает, что коэффициент детерминации составляет 0,97, свидетельствуя об очень тесной зависимости вариации результативного показателя от динамики изменения качества сельскохозяйственных угодий. При этом связь между ними прямая, что четко прослеживается на графике (рис. 1.2.2).

Для описания связи прибыльности хозяйств и их обеспеченности трудовыми ресурсами использовано следующее уравнение степенной функции:

$$Y = -69,152x^2 + 9,8875x - 0,2096, \quad (1.2.2)$$

где x – трудообеспеченность предприятия на гектар сельскохозяйственных угодий, чел.

Его графическая интерпретация представлена на рисунке 1.2.3

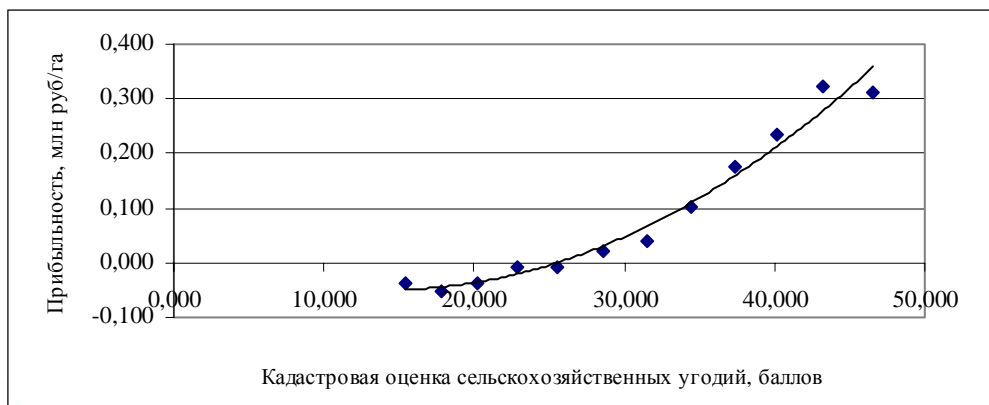


Рис. 1.2.2. Зависимость размера прибыли сельскохозяйственных организаций от кадастровой оценки сельхозугодий

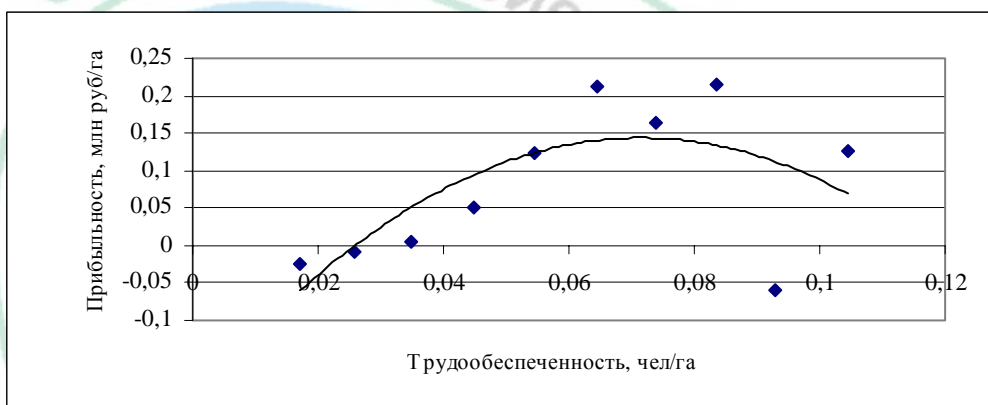


Рис. 1.2.3. Зависимость размера прибыли сельскохозяйственных организаций от трудообеспеченности предприятия

Проведенный корреляционный анализ свидетельствует о средней тесноте связи между вариацией признаков – коэффициент детерминации составляет 0,45. Вместе с тем, как видно на рисунке 1.2.3, прибыльность возрастает по мере роста трудообеспеченности до определенного предела, после которого начинает снижаться.

Связь прибыльности хозяйств и фондообеспеченности наиболее точно можно представить следующим уравнением:

$$Y = -0,0008x^2 + 0,0273x - 0,0803, \quad (1.2.3)$$

где x – фондообеспеченность предприятия на гектар сельскохозяйственных угодий, млн руб.

Полученный по данной совокупности коэффициент детерминации, равный 0,4, указывает на среднюю тес-

ноту связи анализируемых факторов, при этом четко прослеживается снижение размера получаемой прибыли при превышении уровня фондообеспеченности 17–18 млн руб/га (рис. 1.2.4).

Таким образом, установлено, что уровень плодородия земель оказывает наибольшее влияние на прибыльность сельскохозяйственных предприятий и их связь носит прямой характер. Поэтому предлагается проводить дифференциацию ставок кредитования в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий.

На основании этого по данным 2008 г. рассчитаны показатели рентабельности капитала в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий. Проведя выравнивание динамического ряда, получили следующие показатели (табл. 1.2.7).

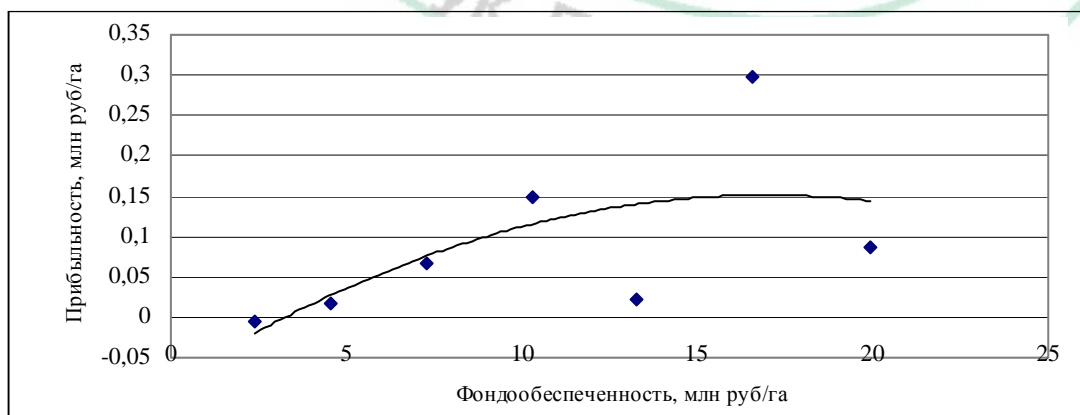


Рис. 1.2.4. Зависимость размера прибыли сельскохозяйственных организаций от фондообеспеченности

Таблица 1.2.7. Рентабельность капитала

Кадастровая оценка сельхозугодий, баллов	Рентабельность капитала, %		Кадастровая оценка сельхозугодий, баллов	Рентабельность капитала, %	
	факт 2008 г.	выравненная		факт 2008 г.	выравненная
До 20	3,0	2,2	33,1–34	4,7	5,2
20,1–21	2,4	2,5	34,1–35	5,1	5,4
21,1–22	3,1	2,7	35,1–36	4,5	5,6
22,1–23	2,9	2,9	36,1–37	6,4	5,9
23,1–24	2,7	3,1	37,1–38	5,8	6,1
24,1–25	4,0	3,3	38,1–39	6,4	6,3
25,1–26	3,3	3,5	39,1–40	6,7	6,5
26,1–27	5,3	3,7	41,1–42	6,5	6,7
27,1–28	4,2	3,9	42,1–43	8,2	6,9
28,1–29	3,8	4,2	43,1–44	7,0	7,1
29,1–30	3,9	4,4	44,1–45	8,2	7,3
30,1–31	3,8	4,6	45,1–46	9,9	7,6
31,1–32	3,0	4,8	46,1–47	9,1	7,8
32,1–33	4,4	5,0	Более 47,0	5,1	8,0

Расчеты позволили установить ставки, при которых сельскохозяйственные организации, работающие на землях с различной кадастровой оценкой, могут эффективно привлекать краткосрочные кредиты. Они варьируют от 2,2 до 8 %.

Очевидно, что в условиях, когда ставки по привлекаемым кредитам выше эффективности деятельности предприятия, происходит накапливание долговых обязательств и ухудшение финансового положения. Поэтому на данном этапе предлагаем определить порядок выдачи краткосрочных кредитов сельскохозяйственным организациям по дифференцированным ставкам исходя из величины общей рентабельности капитала. Создание такого механизма требует участия государства и привлечения бюджетных средств. Однако следует предусмотреть, что централизованное финансирование должно стимулировать повышение эффективности деятельности и укрепление дисциплины расчетов.

Исследования показали, что наибольшую эффективность деятельности достигают предприятия, имеющие в структуре оборотных средств порядка 10–15 % краткосрочных кредитов (рис. 1.2.5).

В анализируемой совокупности лучшие предприятия достигают достаточно высокой рентабельности ре-

ализации продукции – 15–20 %. Наряду с этим анализ эффективности деятельности по совокупности предприятий, имеющих более низкую эффективность, показал, что при удельном весе кредитов в формировании оборотных средств на уровне 20 % и выше рентабельность реализации продукции не превышает 4–5 %.

Как уже отмечалось, в последнее время наблюдаются высокие темпы роста задолженности. Так, только за шесть месяцев 2009 г. суммарная задолженность по сельскохозяйственным организациям республики возросла более чем на 20 % (рис. 1.2.6).

В условиях, когда эффективность использования заемного капитала ниже, чем ставки за пользование кредитами, дальнейшее наращивание объемов привлекаемых кредитов приведет к росту финансовых обязательств и сужению возможности самих предприятий по финансированию текущей деятельности. Поэтому краткосрочное кредитование сельскохозяйственных организаций по льготным ставкам (на фактически достигнутом уровне рентабельности капитала в среднем по республике – 4 %) необходимо проводить с участием бюджетных средств. При этом кредитные ресурсы должны предоставлять банки, а компенсацию их потерь от выда-

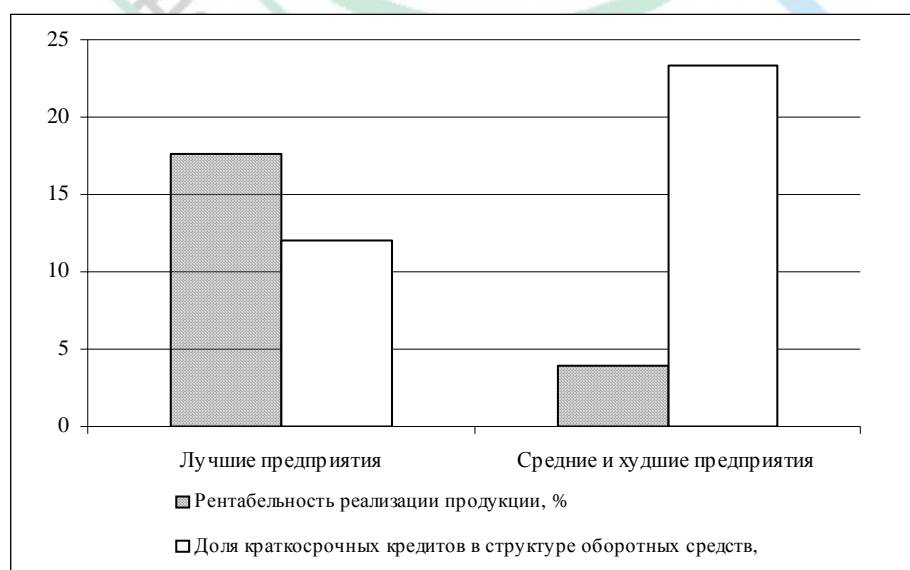


Рис. 1.2.5. Соотношение рентабельности реализации продукции и удельного веса кредитов в формировании оборотных средств по группам сельскохозяйственных организаций

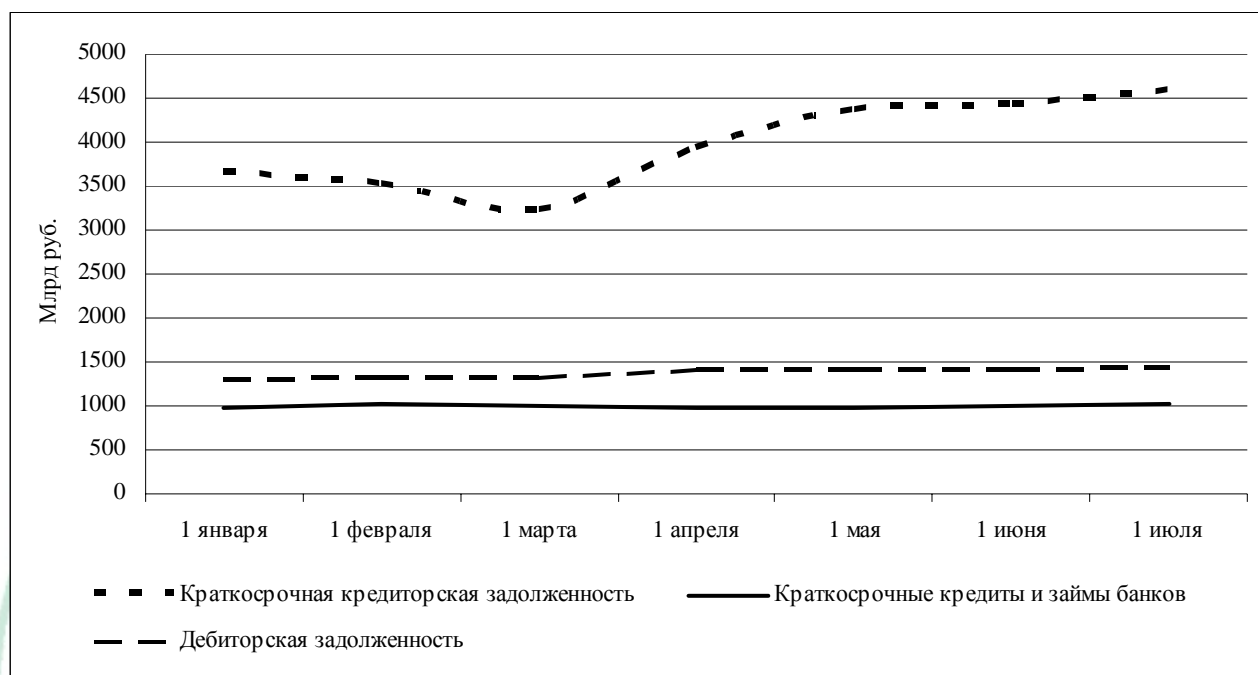


Рис. 1.2.6. Динамика основных видов задолженности, 2009 г.

чи льготных кредитов целесообразно осуществлять за счет бюджета.

Минимальный размер льготного краткосрочного кредита, на который предприятия могут рассчитывать, составляет 15 % в структуре оборотных средств, максимальный – 80 % (исходя из норматива обеспеченности собственными оборотными средствами на уровне 20 %).

Для определения потребности в бюджетном финансировании потерь банков был проведен расчет нормативной потребности в оборотных средствах в сельскохозяйственных организациях республики по данным 2008 г. В основу расчетов положены нормативы формирования оборотных средств по основным видам продукции, рассчитанные Ю.Н. Селюковым (табл. 1.2.8).

По нашим расчетам, при предоставлении кредитов в размере 15 % потребности всем товаропроизводителям по единой ставке 4 % из бюджета необходимо выделить 216 млрд руб. (табл. 1.2.9).

Однако, учитывая отрицательное значение собственных средств в обороте, и то, что финансирование текущей деятельности нужно проводить на уровне, не ниже достигнутого, предлагаем предоставить сельскохозяйственным организациям возможность привлечения краткосрочных кредитов по льготной ставке до 80 % потребности в оборотных средствах под гарантии Правительства при условии обеспечения рентабельности реализации продукции не ниже рентабельности капитала (в среднем 4 %). Это позволит более рационально использо-

Таблица 1.2.8. Расчет нормативной потребности в оборотных средствах в сельскохозяйственных организациях республики, 2008 г.

Вид продукции	Норматив оборотных средств, тыс. руб./гол. (га)	Посевная площадь, тыс. га	Поголовье, тыс. гол.	Норматив потребности в оборотных средствах, млрд руб.
Основное стадо КРС	2268,9	x	992,0	2251
Откорм КРС	1113,2	x	2166,5	2434
Откорм свиней	728,4	x	1242,5	905
Прочая продукция животноводства	x	x	x	326
Зерновые	911,6	1880,8	x	1715
Картофель	5400,5	38,5	x	208
Кормовые корнеплоды	3039,9	15,1	x	46
Сахарная свекла	2425,9	79,8	x	194
Кукуруза на зерно	1488,3	94,8	x	141
Овощи открытого грунта	4544,7	11,0	x	50
Рапс	575,6	234,0	x	135
Лен-долгунец	704,4	25,7	x	18
Кукуруза за силос, зел. корм	888,7	590	x	524
Силосные культуры	376,9	2,2	x	1
Прочая продукция растениеводства	x	x	x	1928
Итого нормируемые оборотные средства	x	x	x	10875
Ненормируемые оборотные средства (факт)	x	x	x	194
ИТОГО потребность в оборотных средствах	x	x	x	11068

Таблица 1.2.9. Расчет потребности в льготном кредитовании сельскохозяйственных организаций, 2008 г.

Показатели	Сумма, млрд руб.
Наличие оборотных средств в сельскохозяйственных организациях	10881
Потребность в оборотных средствах	11068
Минимально необходимый размер краткосрочных кредитов (15 % от потребности в оборотных средствах)	1660
Рекомендуемая ставка за пользование кредитами, %	4
Предлагаемая ставка по краткосрочным кредитам коммерческих банков (ставка рефинансирования плюс 3 п. п. маржи), %	17
Необходимо средств на уплату процентов по общим ставкам ($1660 \times 17\%$)	282
Необходимо средств на уплату процентов по льготным ставкам ($1660 \times 4\%$)	66
Необходимость в бюджетном финансировании	216

вать бюджетные средства, так как кредитование, пусть даже по льготным ставкам, требует от предприятий такой эффективности деятельности, при которой предполагается возвращение кредитов и уплата процентов за их пользование. В этом случае из бюджета необходимо выделить 1151 млрд руб. на компенсацию потерь банков. Если учесть, что в случае получения краткосрочных кредитов на сумму до 80 % потребности размер бюджетного финансирования, направленного на пополнение оборотных средств, сократится, то данная сумма выглядит приемлемой.

Далее было установлено, насколько изменится потребность в бюджетном финансировании при установлении льготных ставок за пользование кредитами, дифференцированных в зависимости от уровня рентабельности капитала. Расчет проводился исходя из норматива потребности в оборотных средствах на балло-гектар сельскохозяйственных угодий. По данным 2008 г. этот показатель составил 60,6 тыс. руб. Проведенные расчеты показали, что при дифференцированном подходе потребность в бюджетном финансировании потерь банков от предоставления сельскохозяйственным организациям льготных кредитов составит 1061,2 млрд руб.

В целом, формирование механизма кредитования с учетом предлагаемых рекомендаций позволит более рационально использовать бюджетные вложения:

1. При финансировании текущей деятельности за счет льготных кредитов возможно сокращение государственной поддержки по направлениям, связанным с приобретением минеральных удобрений и средств защиты растений, удешевление стоимости семян. В 2009 г. на эти цели предусмотрено выделение около триллиона рублей средств консолидированного бюджета.

2. Предполагается, что часть краткосрочной кредиторской задолженности может быть погашена за счет кредитов банка, что приведет к сокращению ее совокупного размера. Это позволит улучшить дисциплину расчетов. Кроме того, наличие кредиторской задолженности приводит к начислению финансовых санкций в виде пени, размер которой в среднем составляет 0,1 % за каждый день просрочки, или 36 % годовых.

Таким образом, использование в обороте кредиторской задолженности в ряде случаев обходится дороже, чем привлечение краткосрочных кредитов. В целом, ликвидация краткосрочной кредиторской задолженности (на 01.07. 2009 г. по сельскохозяйственным организациям она составляла 4,6 трлн руб.) позволяет сократить расходы на сумму возможной пени до 1,5 трлн руб.

3. Использование дифференцированного подхода к льготированию ставки краткосрочных кредитов в зависимости от кадастровой оценки позволит снизить объем бюджетных средств, необходимых для компенсации потерь банков от выдачи льготных кредитов на сумму до 90 млрд руб.

Заключение

1. Правительство Республики Беларусь оказывает бюджетную поддержку аграрной сфере, в том числе посредством предоставления краткосрочных кредитов. Создана правовая база в виде указов, постановлений и других законодательных актов, которая способствует, в некоторой мере, покрытию потребностей отрасли в текущих активах за счет льготных процентных ставок по кредитам. Вместе с тем такая практика не позволяет реализовать рыночные принципы функционирования отрасли, так как выделение средств предусматривается на конкретные цели в рамках регламентированных сумм под запланированные объемы производства.

2. В последние годы финансовое состояние сельскохозяйственных организаций находится на уровне, ниже норматива и по годам ухудшается. Так, на начало 2009 г. около 80 % предприятий не имело собственных оборотных активов. Недостаток собственных источников средств вынуждает сельскохозяйственные организации возмещать свои текущие потребности в основном за счет несвоевременного погашения кредиторской задолженности, которая постепенно приобретает характер основного источника финансирования.

3. Эффективность использования кредитных ресурсов сельскохозяйственными организациями находится на крайне низком уровне и в ряде случаев имеет отрицательное значение. В условиях, когда коммерческие банки предлагают краткосрочное кредитование по ставкам, существенно превышающим эффективность заемного капитала, дальнейшее финансирование текущей деятельности в прежнем объеме приведет к росту задолженности и ухудшению финансового положения предприятия. Поэтому на данном этапе предлагается внедрение в практику краткосрочного банковского кредитования с предоставлением льготных кредитов сельскохозяйственным организациям по ставкам на уровне расчетной рентабельности инвестиционного капитала (в среднем по республике 4 %).

4. Предлагаемые подходы позволят сократить расходную часть бюджета на финансирование оборотных средств сельскохозяйственных организаций, а также будут способствовать укреплению дисциплины расчетов за счет сокращения кредиторской задолженности, особенно просроченной.

§ 1.3. Нормативы формирования основных фондов на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования и источники их покрытия

Под нормативами основных фондов сельскохозяйственного назначения следует понимать их научно обоснованные размеры, установленные на определенный период и необходимые для получения планируемого количества отдельных видов продукции сельского хозяйства на основе рационального использования земли, основных фондов и трудовых ресурсов.

Назначение этих нормативов состоит в том, что, прежде всего, с их помощью можно установить потребность в основных фондах для производства планируемых объемов продукции, обосновать их рациональную структуру, отыскать максимальные пределы обновления фондов, рассчитать темпы их расширенного воспроизводства и объемы инвестиций, необходимые для развития отдельных отраслей и подотраслей сельского хозяйства.

В систему важнейших нормативов основных фондов сельскохозяйственного назначения включаются совокупные нормативы по растениеводству, животноводству, а также по различным видам продукции этих отраслей. В зависимости от назначения рассматриваемые показатели рассчитываются на 100 рублей валовой продукции, голову скота, центнер продукции, 100 га сельскохозяйственных угодий или пашни, гектар посевной площади.

Разработка нормативов основных производственных фондов в расчете на единицу отдельных видов продукции (фондоёмкости) предполагает определение величины фондов, используемых непосредственно в производстве данного вида продукции. Поотраслевое исчисление показателей фондоёмкости продукции дает возможность наиболее полно и глубоко определить степень эффективности основных фондов каждой отрасли и подотрасли, рассчитать потребность в инвестициях для дальнейшего их развития.

Существующий первичный и бухгалтерский учет, а также статистическая отчетность не обеспечивают данных по распределению основных производственных фондов по отраслям и подотраслям и не показывают степень их участия в производстве отдельных видов продукции.

Поскольку различные виды основных фондов в процессе производства играют разную роль, должна быть установлена идентичность в процессе, методах и источниках информации при определенных различиях, связанных с функционированием средств труда. В связи с этим в методике расчета нормативов основных средств существенное значение имеет разграничение их по роли, какую они играют в процессе производства.

Основные фонды подразделяются на фонды производственного и непроизводственного назначения. В свою очередь, производственные фонды подразделяются на две группы: производственные основные фонды сельскохозяйственного назначения и основные производственные фонды несельскохозяйственного назначения. К первой группе относятся: здания, сооружения и передаточные устройства; силовые машины и оборудова-

ние; рабочие машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства и лабораторное оборудование; транспортные средства; производственный и хозяйственный инвентарь; скот рабочий и продуктивный; многолетние насаждения и прочие основные фонды. К производственным основным фондам несельскохозяйственного назначения относятся фонды подсобных, строительных, торговых предприятий и организаций общественного питания. К непроизводственным основным фондам относят фонды здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытовых учреждений.

При исчислении фондоёмкости отдельных видов продукции принципиальным является вопрос о целесообразности включения производственных основных фондов несельскохозяйственного назначения и непроизводственных основных фондов. Решая вопрос о том, какие фонды включать в исходный объем основных средств, следует исходить прежде всего из того, для каких целей исчисляется показатель фондоёмкости. Так, при исчислении показателя производственной фондоёмкости для анализа результатов хозяйственной деятельности, характеристики эффективности затрат, срока окупаемости производственных основных фондов и определения нормы рентабельности, учитывая, что производственные фонды несельскохозяйственного назначения и непроизводственные непосредственно не участвуют в создании сельскохозяйственной продукции, в расчет фондоёмкости они не включаются.

В условиях рыночной экономики и полного хозяйственного расчета, когда за счет величины чистого дохода, создаваемого в целом по хозяйству, формируются все основные фонды, при исчислении показателя фондоёмкости сельскохозяйственной продукции в состав основных фондов могут быть включены не только производственные фонды сельскохозяйственного назначения, но и несельскохозяйственного, а также непроизводственные фонды в той доли, в которой они участвуют в производстве данного вида продукции. В таком случае они создают объективные условия получения необходимой нормы прибыли, которая, в свою очередь, позволяет сельскохозяйственным организациям вести расширенное воспроизводство за счет собственных средств.

Для расчета фондоёмкости отдельных видов продукции следует производственные основные фонды классифицировать по способу их участия в производстве продукции. По этому признаку основные производственные фонды разделяются на две группы. Первая группа – фонды специального назначения, которые непосредственно связаны с производством данного вида продукции. В откормочном скотоводстве, например, это телятники, система бардоснабжения и т. п. Они включаются в фондоёмкость единицы продукции путем деления общей стоимости этих фондов на количество полученной продукции.

Ко второй группе относятся основные фонды общепроизводственного и общехозяйственного назначения, которые одновременно участвуют в производстве нескольких или многих видов сельскохозяйственной продукции. Это – силовые и рабочие машины общего назначения (тракторы, почвообрабатывающие орудия, комбайны и т. п.), объекты водохозяйственного строительства, грузовой автотранспорт, механические мастерские и т. п.

При исчислении фондоемкости отраслей и видов продукции принципиальным является вопрос распределения производственных основных фондов общего назначения по отраслям, сельскохозяйственным культурам и видам животноводческой продукции, поскольку в годовом отчете сельскохозяйственной организации основные средства представлены по технологической структуре в целом и не показаны в отраслевом разрезе. Изучение данного вопроса показало, что основным критерием для определения размера фондов общепроизводственного и общехозяйственного назначения, приходящихся на отдельные отрасли, должна быть степень участия фондов в производстве продукции данной отрасли. Вместе с тем в существующей отчетности нет прямых показателей, позволяющих проводить расчеты по определению размеров основных производственных фондов, участвующих в производстве отдельных видов продукции.

Определение фактической величины таких фондов в условиях действующей бухгалтерской и статистической отчетности может проводиться различными методами: прямого счета, по удельному весу амортизационных отчислений, удельному весу затрат по содержанию основных средств. Метод прямого счета предполагает обсчет фондов на основании информации, содержащейся в документах бухгалтерского учета, материалах инвентаризации.

Анализ показывает, что наименее трудоемким и наиболее эффективным методом определения фактической величины основных производственных фондов общего назначения между отраслями и видами продукции является распределение по удельному весу затрат на содержание основных средств, что довольно достоверно отражает участие их в производстве конкретного вида продукции. Этот способ является оправданным, поскольку амортизационные начисления и другие затраты распределяются по отраслям, культурам и видам животных с учетом участия основных фондов в производстве отдельных продуктов.

Поскольку фонды специального назначения связаны с производством определенного вида продукции, при расчете фондоемкости их стоимость полностью относится на данный продукт. Стоимость фондов общепроизводственного и общехозяйственного назначения распределяется между отраслями, сельскохозяйственными культурами и видами животноводческой продукции по удельному весу затрат на содержание основных средств.

Наряду с исчислением фактической фондоемкости при расчете нормативов использованы материалы типового, а также индивидуального проектирования зданий и сооружений, разработанные проектными организациями, оценены многие проектные решения и отобраны лучшие по технико-экономическим показателям проекты комплексов и ферм, объектов растениеводства,

которые должны найти наибольшее распространение в республике.

При разработке нормативов учтены изменения в объемах и структуре производства на ближайшую перспективу (посевных площадях, урожайности сельскохозяйственных структур, поголовья и продуктивности скота, перспективы развития производственных мощностей строительных организаций).

Анализ состояния материально-технической базы сельскохозяйственных организаций

Инвестиционная сфера в аграрном секторе экономики на протяжении последних почти двух десятилетий остается наиболее неблагоприятной. Годовые объемы инвестиций (в сопоставимой оценке) составляли в 1995–2003 гг. по сравнению с 1990 г. применительно к АПК и сельскому хозяйству соответственно 15–22 % и 10–14 %. В 2005 г. имел место значительный (40 %) рост объема инвестиций в АПК, которые, тем не менее, составили к уровню 1990 г. лишь 51,5 % (в сельском хозяйстве 42,8 %). В 2006–2007 гг. в аграрном секторе объемы инвестиций уменьшались соответственно на 44 и 43,5 п. п. к предыдущему году.

Переоснащение сельского хозяйства, выбытие морально и физически устаревших фондов уже на протяжении многих лет происходило низкими темпами. Особенно медленно шли процессы обновления фондов после 1990 г.

В результате в период с 2001 по 2008 г. значительно сократилось количество основных видов техники (табл. 1.3.1.).

В послереформенный период уменьшилось поступление техники в организации аграрного сектора. Так, в 2008 г. приобретение ими тракторов, зерноуборочных комбайнов и грузовых автомобилей составило к уровню 1990 г. соответственно 31,1; 41,1 и 11,0 % (табл. 1.3.2).

Ежегодное поступление новой техники в хозяйства в последние десять лет не превышало 2–5 % от ее наличия при норме 10–15 % в зависимости от вида машин. В то время ежегодное списание тракторов в 2000–2007 гг. составляло от 7 до 10 %, комбайнов: зерноуборочных – 9–15 %, картофелеуборочных – 14–21, свеклоуборочных – 5–18, силосоуборочных и кормоуборочных – 8–28, кукурузоуборочных – 7–26, льноуборочных – 11–14 % (табл. 1.3.3).

В результате снизилась обеспеченность сельскохозяйственных организаций основными видами техники. Так, нагрузка пашни на трактор возросла на 33 %, посевов зерновых – 30,6; картофеля – 41,7; льна – 38,6; сахарной свеклы – на 35,2 %.

На начало 2009 г. износ основных фондов в сельскохозяйственных организациях составил более 45 %, причем наиболее изношенными оказались передаточные устройства – 59,5 %, транспортные средства – 56 %.

В аграрном секторе продолжает функционировать значительная часть полностью амортизированных машин и оборудования. Их использование вынуждает сельскохозяйственные предприятия расходовать значительные средства на капитальный ремонт машин. В последние годы затраты на эти цели составляли от 35 до 50 % стоимости вновь введенных фондов.

Удельный вес накопленных амортизации в первоначальной стоимости основных средств сельскохозяйственных организаций с 1996 по 2008 г. возрос на 11 п. п. (табл. 1.3.4).

Таблица 1.3.1. Наличие основных видов техники в сельскохозяйственных и других организациях (на начало года), тыс. шт.

Вид с.-х. техники	Год							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Тракторы	72,9	66,9	62,3	58,8	55,3	53,6	52,6	50,4
Грузовые автомобили	46,3	42,5	38,7	35,9	33,2	32,5	30,8	28,4
Комбайны:								
зерноуборочные	17,1	15,8	13,8	13,3	12,6	12,8	13,3	13,0
картофелеуборочные	3,8	3,1	2,5	2,2	1,8	1,6	1,5	1,3
свеклоуборочные, шт.	758	697	618	773	823	987	1033	1021
силосоуборочные и кормоуборочные	7,2	6,6	5,7	5,0	4,0	3,2	2,5	2,0
кукурузоуборочные, шт.	87	82	57	50	44	49	44	39
льноуборочные	1,8	1,6	1,4	1,2	1,3	1,3	1,3	1,1
Доильные установки и агрегаты	14,8	14,4	14,1	13,6	13,0	12,8	12,7	12,8

Таблица 1.3.2. Приобретение техники организациями сельского хозяйства, шт.

Вид с.-х. техники	Год						
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Тракторы	9085	401	2907	3362	3363	2388	2826
Зерноуборочные комбайны	3013	42	854	1882	2130	1443	1240
Грузовые автомобили	10090	261	403	2622	1417	874	1108

Таблица 1.3.3. Списание техники в сельскохозяйственных и других организациях (в процентах к наличию на начало года)

Вид с.-х. техники	Год								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Тракторы	9,8	9,8	10,2	7,2	9,9	8,6	8,8	9,1	9,1
Комбайны:									
зерноуборочные	9,9	12,7	15,5	8,7	12,4	12,8	14,9	14,5	11,9
картофелеуборочные	16,2	18,4	17,8	14,0	20,6	19,6	19,2	17,8	16,7
свеклоуборочные	17,8	16,8	16,9	11,0	8,2	4,9	7,3	6,4	8,8
силосоуборочные и кормоуборочные	7,6	10,2	14,7	12,8	20,6	23,3	26,1	28,3	27,0
кукурузоуборочные	25,8	22,1	23,6	13,1	26,5	7,0	15,9	11,6	17,5
льноуборочные	10,8	10,8	12,7	11,4	12,5	10,6	14,3	11,9	16,8
Жатки валковые	18,5	16,4	16,4	14,2	17,6	15,9	16,0	18,1	19,1
Доильные установки и агрегаты	3,8	4,8	5,2	5,1	7,0	6,2	6,2	7,7	9,5

Таблица 1.3.4. Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств организаций по отраслям экономики (на начало года), %

Вид основных средств	Год						
	1996	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Все основные средства	42,3	50,8	54,2	55,0	54,4	52,6	50,9
В том числе по основному виду деятельности	44,6	52,4	55,2	56,0	55,4	53,6	51,9
Из них:							
в промышленности	56,5	61,4	63,4	63,5	63,2	60,9	58,6
в том числе:							
здания	26,5	28,8	33,9	34,8	35,2	36,1	35,9
сооружения	54,1	60,3	66,1	66,8	66,9	64,6	63,2
передаточные устройства	54,4	58,6	65,1	64,9	64,6	63,4	59,8
машины и оборудование	70,4	79,1	80,2	79,0	77,8	74,2	70,7
транспортные средства	45,0	60,7	73,4	73,8	73,7	68,6	64,5
в сельском хозяйстве	40,1	55,8	57,6	58,2	56,0	52,9	51,0
в том числе:							
здания	36,9	44,7	51,9	52,8	53,5	53,2	52,6
сооружения	37,4	47,1	54,1	56,7	56,9	55,6	54,0
передаточные устройства	45,2	57,8	65,2	67,1	66,9	66,2	63,4
машины и оборудование	58,2	80,6	74,3	71,4	63,3	54,6	50,6
транспортные средства	51,2	73,7	80,0	79,5	70,7	62,8	60,1

Примечание. Данные приведены без бюджетных организаций и субъектов малого предпринимательства по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таблица 1.3.5. Структура основных средств в сельскохозяйственных и других организациях (на начало года), % к итогу

Вид основных средств	Год							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Основные средства с.-х. назначения	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:								
здания, сооружения и передаточные устройства	66,9	66,4	67,7	67,8	66,5	64,8	64,2	64,3
машины и оборудование	26,4	26,5	25,1	25,2	26,2	27,1	27,8	27,6
транспортные средства	3,1	3,2	3,1	2,9	2,9	3,1	3,0	2,8
рабочий и продуктивный скот	2,0	2,5	2,7	2,8	3,0	3,7	3,8	4,2
многолетние насаждения	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Прочие виды основных средств	1,5	1,2	1,2	1,1	1,2	1,1	1,0	0,9

Недостаточная техническая оснащенность отрасли обуславливает невысокий уровень механизации производственных процессов и низкую энерговооруженность труда работников сельского хозяйства.

Хотя в последние годы в практике сельскохозяйственного производства уделялось некоторое внимание проблеме оптимизации структуры средств производства, в их составе по-прежнему велика доля зданий, сооружений и передаточных устройств (более 64 %), тогда как машины, оборудование составляют 27,6 %, а на транспортные средства приходится всего лишь 2,8 % (табл. 1.3.5).

Таким образом, анализ состояния материально-технической базы свидетельствует о том, что сельскохозяйственные организации остро нуждаются в укреплении производственного потенциала, обновлении и совершенствовании его структуры, что зависит как от достижений науки и техники, развития отраслей промышленности, производящих средства производства для сельского хозяйства и перерабатывающих сельскохозяйственное сырье, так и от повышения эффективности хозяйствующих субъектов.

Нормативы основных производственных фондов на производство важнейших видов сельскохозяйственной продукции

В растениеводстве нормативы основных фондов определены на гектар посевной площади и тонну продукции следующих сельскохозяйственных культур: зерновые, сахарная свекла, картофель, овощи открытого грунта, кормовые корнеплоды, рапс, кукуруза на зерно. Нормативные показатели дифференцированы в зависимости от уровня урожайности сельскохозяйственных культур. В животноводстве нормативы производственных основных фондов рассчитаны на корову, голову крупного рогатого скота и свиней, тонну молока, мяса крупного рогатого скота, свиней, которые дифференцированы по уровню продуктивности животных.

Разработке нормативов предшествовали сбор и обработка экономической информации о наличии основных фондов, в том числе непроизводственных, производственных, их физическом износе, данных по посевным площадям и валовой продукции в разрезе каждой сельскохозяйственной культуры за последние три года. На основании этого рассчитана фактическая стоимость отраслевых производственных основных фондов за 2006–2008 гг. в расчете на гектар посевов, голову скота, тонну продукции в целом по республике (табл. 1.3.6).

Нормативы разработаны исходя из потребности в полном восстановлении выбывших и приросте дополнительных основных фондов на увеличение производ-

ства продукции. Обоснование проводилось в соответствии с действующей типовой классификацией основных производственных фондов и с учетом изменения цен на средства производства. В итоге определена нормативная потребность основных производственных фондов для производства основных видов сельскохозяйственной продукции на гектар посева, голову скота и тонну продукции. Нормативы основных фондов на производство картофеля в расчете на гектар посева и тонну продукции представлены в таблице 1.3.7.

В 2008 г. для возделывания картофеля с уровнем урожайности 206,3 ц/га использовалось в расчете на гектар посева 18903,8 тыс. руб. основных фондов. Расчеты показали, что с учетом замены изношенных основных фондов и прироста продукции на перспективу потребность в средствах труда в расчете на гектар посева составит 59003,1 тыс. руб., или в 3,1 раза больше, в том числе здания и сооружения составят 61,4 %, машины и оборудование – 30,2; транспортные средства – 5,0 %. Причем, если с ростом урожайности размер основных фондов в расчете на гектар посева увеличивается, то на тонну продукции снижается.

Нормативная фондоемкость одной тонны зерновых в среднем по республике составляет 3339,9 тыс. руб., сахарной свеклы – 660,3 тыс. руб., овощей открытого грунта – 2082,7 тыс. руб., а на гектар посевов потребуется соответственно 16,7; 30,6 и 52,5 млн руб.

Для выполнения производственных процессов в молочном скотоводстве с уровнем среднегодового удоя молока от одной коровы 4500 кг потребуется в расчете на среднегодовую корову 14730,8 тыс. руб. основных фондов. Вместе с тем повышение продуктивности молочного стада существенно уменьшает затраты инвестиций в основной капитал. Так, рост среднегодового удоя молока от одной коровы с 2500 до 6000 кг снижает фондоемкость молока более чем на 50 % (табл. 1.3.8).

Нормативная фондоемкость тонны свинины составит 14075,4 тыс. руб., тонны выращивания и откорма крупного рогатого скота – 28323,2 тыс. руб., что в 2,5–2,8 раза выше фактической.

Нормативы основных фондов на производство других важнейших видов продукции разработаны также в процессе выполнения данного раздела. Расчеты показали, что в перспективе повышение стоимости основных фондов, необходимых для производства единицы продукции, будет происходить как за счет замены изношенных средств труда новыми, современными, но более дорогостоящими, так и увеличения количества построек, машин, оборудования и других средств, необходимых для производства продукции.

Таблица 1.3.6. Основные фонды в расчете на единицу продукции и гектар посевной площади в растениеводстве на конец 2008 г.

С.-х. культуры и виды продукции	Отраслевые основные производственные фонды, млрд руб.	Посевные площади, га	Сбор продукции, т	Отраслевые основные производственные фонды в расчете на:	
				гектар посева, тыс. руб.	тонну продукции, тыс. руб.
Зерновые и бобовые без кукурузы	9845,3	1880817	6619825	5234,6	1487,2
В том числе:					
озимые зерновые	5333,8	1020244	3597205	5228,0	1482,8
яровые зерновые (без кукурузы)	4112,0	772257	2781323	5324,7	1478,4
зернобобовые	399,5	88316	241297	4523,5	1655,6
Кукуруза на зерно	563,9	94790	422928	5948,9	1333,3
Сахарная свекла	963,4	79844	3557417	12066,0	270,8
Лен-долгунец	94,0	25656	77477	3663,9	1213,3
Льнотреста	47,0		61696		761,8
Картофель	728,4	38532	794801	18903,8	916,5
Овощи открытого грунта	211,5	11019	238593	19194,1	886,4
Овощи защищенного грунта (используемая площадь)	587,4	1498561 м ²	58129	392,0 м ²	10105,1
Рапс	939,9	234010	426518	4016,5	2203,7
Плоды (семечковые, косточковые)	47,0	-	37209	-	1263,1
Кормовые корнеплоды	188,0	15051	609113	12490,9	308,6
Многолетние травы	1527,3	-	-	-	-
Однолетние травы	540,4	-	515252	-	-
Кукуруза на силос, зеленый корм	2420,2	589984	8918320	4102,1	271,4
Прочие культуры	141,0	13452	14418	10481,7	9779,4
Силос	1456,8	-	2786553	-	522,8
Сенаж	1292,3	-	835553	-	1546,6

Таблица 1.3.7. Нормативы основных фондов на производство картофеля в расчете на гектар посева и тонну продукции, тыс. руб.

Урожайность, ц/га	Основные фонды на гектар посева	В том числе:				Фондоемкость тонны продукции
		здания, сооружения и передаточные устройства	машины и оборудование	транспортные средства	прочие основные фонды	
100	32657,8	20051,9	9862,7	1632,9	1110,3	3265,8
130	39064,2	23985,4	11797,4	1953,2	1328,2	3004,9
160	45840,2	28145,9	13843,7	2292,0	1558,6	2865,0
190	52950,9	32511,9	15991,2	2647,5	1800,3	2786,9
220	57698,1	35426,6	17424,8	2884,9	1961,8	2622,6
250	60126,7	36917,8	18158,3	3006,3	2044,3	2405,1
300	62806,3	38563,1	18967,5	3140,3	2135,4	2093,5
350	64042,4	39322,0	19340,8	3202,1	2177,5	1829,8
400	65017,8	39920,9	19635,4	3250,9	2210,6	1625,4
В среднем по Республике Беларусь	59003,1	36227,9	17818,9	2950,2	2006,1	2102,9

Таблица 1.3.8. Нормативы основных производственных фондов на корову и тонну молока, тыс. руб.

Среднегодовой удой молока, кг	Основные фонды на корову	В том числе:				Фондоемкость тонны молока
		здания, сооружения и передаточные устройства	машины и оборудование	транспортные средства	прочие основные фонды	
2500	13600,4	9261,9	3032,9	312,8	992,8	5440,2
3000	13644,3	9291,8	3042,7	313,8	996,0	4548,1
3500	14670,2	9990,4	3271,5	337,4	1070,9	4191,5
4000	14700,2	10010,8	3278,1	338,1	1073,2	3675,1
4500	14730,8	10031,7	3285,0	338,8	1075,3	3273,5
5000	14775,1	10061,8	3294,8	339,8	1078,7	2955,0
5500	14826,0	10096,5	3306,2	341,0	1082,3	2695,6
6000	14871,7	10127,6	3316,4	342,0	1085,7	2478,6
В среднем по Республике Беларусь	14691,3	10004,8	3276,2	337,9	1072,4	3061,6

Разработанные нормативы позволяют определить необходимые объемы инвестиционных средств для производства отдельных видов продукции, могут быть использованы на стадии предплановых разработок по обоснованию территориального распределения инвестиционных средств, при обосновании цен на сельскохозяйственную продукцию, нормативов рентабельности сельскохозяйственного производства, а также для других расчетов.

Нормативная потребность в основных фондах и источники финансирования долгосрочных вложений

Обеспечение соответствия между производственной программой сельского хозяйства и ресурсами, необходимыми для ее выполнения, настоятельно требует научного обоснования потребности хозяйств в основных фондах.

Объективной основой определения материально-технических и других ресурсов являются научно обоснованные нормативы их потребления. С помощью разработанных нормативов определена потребность в основных фондах на производство важнейших видов сельскохозяйственной продукции растениеводства и животноводства (табл. 1.3.9).

Как свидетельствуют данные таблицы 1.3.9, для производства важнейших видов продукции растениеводства в 2008 г. использовалось основных фондов в сумме 16636,0 млрд руб. при нормативной потребности 38580,0 млрд руб., то есть фондообеспеченность составила 43,1 %. Наименее оснащены основными фондами производство кормовых корнеплодов, где износ кормоуборочной техники составляет свыше 60 %; выращивание кукурузы на силос, зеленый корм; возделывание плодовых культур (семечковых, косточковых). Обеспеченность основными фондами производства продукции животноводства составила немногим более 41 % (табл. 1.3.10).

Данные таблиц 1.3.9, 1.3.10 свидетельствуют о низкой обеспеченности отраслей сельского хозяйства основными производственными фондами, оснащенность которыми составляет немногим более 42 % от их нормативной потребности. Для обеспечения нормативной потребности в основных производственных фондах потребуется максимально задействовать как традиционные, так и новейшие источники финансирования долгосрочных вложений. В таблице 1.3.11 представлены объемы, структура и источники инвестиций за последние два года.

В последние два года наибольший удельный вес в структуре источников финансирования занимали заемные средства (около половины всех израсходованных инвестиционных средств в основной капитал), в то время как до 2007 г. важнейшим источником финансирования инвестиций были собственные средства организаций, удельный вес которых в общем объеме основного капитала в аграрном секторе республики в 1994 г. составлял 64,8 %, 1995 г. – 83,8; 1996 г. – 80,5; 1997 г. – 80,0; 1998 г. – 55,2; 1999 г. – 45,0; 2000 г. – 56,1; 2001 г. – 58,8; 2002 г. – 56,1 %. В последующие годы имело место снижение доли собственных средств: в 2006 г. – до 33,6 %, 2008 г. – 17,1 %. В составе собственных средств в условиях рынка прибыль выступает в качестве приоритетного источника финансирования инвестиций. На долю прибыли в странах

с развитой рыночной экономикой приходится примерно 30 % всех капитальных затрат предприятий. В сельском хозяйстве республики за счет прибыли в 1994 г. профинансировано 17,2 %, 1995 г. – 4 % инвестиций в основной капитал, 1996 г. – 11,0; 1997 г. – менее 17,0; 1998 г. – 7,2; 1999 г. – 18,2; 2000 г. – 9,7; 2001 г. – 6,5; 2002 г. – 4,2; 2003 г. – 3,8; 2004 г. – 5,6; 2005 г. – 5,4; 2006 г. – 3,3 %. В последние два года прибыль в составе собственных средств занимала ничтожно малую долю – 2,7–3,5 %. Тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных организаций не позволяет действующим субъектам хозяйствования в полной мере создавать фонд накопления не только для расширенного, но и простого воспроизводства. Развитие самофинансирования предприятий АПК и на этой основе переход на самоинвестирование возможны только путем повышения их эффективности.

Вторым по значимости источником собственных средств являются амортизационные отчисления. В сельском хозяйстве Республики Беларусь доля средств, используемых на финансирование капитальных вложений из амортизационного фонда, складывалась следующим образом. По данным годовых отчетов колхозов, совхозов и межхозяйственных предприятий, в 1994 г. за счет амортизационных отчислений было профинансировано 32,6 % инвестиций в основной капитал, в 1995 г. – 23,7 %, 1996 г. – 49,5; 1997 г. – 58,2; 1998 г. – 42,3; 1999 г. – 18,8; 2000 г. – 38,3; 2001 г. – 44,6; 2002 г. – 44,9; 2003 г. – 40,7; 2004 г. – 31,2; 2005 г. – 28,3; 2006 г. – 12,9; 2007 г. – 14,1; 2008 г. – 13,6 %. Таким образом, в отдельные годы имел место довольно значительный удельный вес амортизации в общем объеме финансирования долгосрочных вложений, что объясняется, в первую очередь, резким сокращением государственных бюджетных средств, острым дефицитом других источников инвестирования и, как следствие, незначительными объемами совокупных инвестиций. Кроме того, отсутствие в течение продолжительного времени действенного механизма государственного контроля над целевым использованием амортизационных отчислений способствовало тому, что значительная их часть направлялась многими предприятиями, испытывающими серьезные финансовые трудности, на нужды текущего производства. На инвестиционные цели в последние годы использовалось от 46 до 97 % амортизационных отчислений.

С 1 января 2002 г. на территории республики осуществляется переход на новые условия начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. Согласно новым правилам организация, осуществляющая производственную деятельность, исходя из своего финансово-экономического состояния и конъюнктуры рынка, может определять в соответствии с самостоятельно выбранными сроками полезного использования амортизируемых объектов, способами и методами начисления амортизации, суммы амортизационных отчислений на воспроизводство основных средств и нематериальных активов. Поскольку амортизационная политика предусматривает формирование амортизационного фонда за счет амортизационных отчислений только той части, которая вошла в себестоимость реализованной продукции, появляется реальный инвестиционный

Таблица 1.3.9. Нормативная потребность в основных фондах сельскохозяйственного назначения на производство основных видов продукции растениеводства, полученной в 2008 г.

С.-х. культуры и виды продукции	Основные фонды на конец 2008 г., млрд руб.	Норматив основных фондов на тонну продукции, тыс. руб.	Сбор продукции в 2008 г., т	Нормативная потребность в основных фондах, млрд руб.	Обеспеченность основными фондами, %
Зерновые и бобовые без кукурузы	9845,3	3339,9	6619825	22109,6	44,5
В том числе:					
озимые зерновые	5333,8	2841,6	3597205	10221,8	52,2
яровые зерновые (без кукурузы)	4112,0	3555,6	2781323	9889,3	41,6
зернобобовые	399,5	3797,5	241297	916,3	43,6
Кукуруза на зерно	563,9	2541,3	422928	1074,8	52,5
Сахарная свекла	963,4	660,3	3557417	2349,0	41,0
Лен-долгунец	94,0	2474,9	77477	191,7	49,0
Льготреста	47,0	1540,8	61696	95,1	49,4
Картофель	728,4	2102,9	794801	1671,4	43,6
Овощи открытого грунта	211,5	2082,7	238593	496,9	42,6
Овощи защищенного грунта (используемая площадь)	587,4	24168,9	58129	1404,9	41,8
Рапс	939,9	3460,5	426518	1476,0	63,7
Плоды (семечковые, косточковые)	47,0	4130,7	37209	153,7	30,6
Кормовые корнеплоды	188,0	1117,8	609113	680,9	27,6
Кукуруза на силос, зеленый корм	2420,2	771,0	8918320	6876,0	35,2
Итого	16636,0	–	–	38580,0	43,1

Таблица 1.3.10. Нормативная потребность в основных фондах сельскохозяйственного назначения на производство продукции животноводства в 2008 г.

Отрасль животноводства	Основные фонды на конец 2008 г., млрд руб.	Норматив основных фондов на тонну продукции, тыс. руб.	Выход продукции в 2008 г., т	Нормативная потребность в основных фондах, млрд руб.	Обеспеченность основными фондами, %
Основное стадо молочного скота	6453,5	3562,5	4146381,0	14771,7	43,7
Животные на выращивании и откорме	4774,7	28323,2	414113,3	11729,0	40,7
Свиноводство	1238,4	14075,4	254529,8	3582,6	34,6
Итого	12466,6	–	–	30083,3	41,4

Таблица 1.3.11. Источники финансирования инвестиционных ресурсов в сельскохозяйственных организациях

Источники финансирования	2007 г.		2008 г.	
	Израсходовано в отчетном году, млн руб.	В % к итогу	Израсходовано в отчетном году, млн руб.	В % к итогу
Амортизационный фонд	508765	14,1	679734	13,6
Бюджетное финансирование	712623	19,8	847378	16,9
Средства инновационных фондов	14729	0,4	2818	0,1
Прибыль нераспределенная и распределенная	98581	2,7	175142	3,5
Заемные средства	1523925	42,2	2321268	46,4
Прочие источники	748476	20,8	974688	19,5
Всего	3607099	100,0	5001028	100,0

источник воспроизводства основных средств и нематериальных активов. Политика, основанная на централизации амортизационного фонда для целевого использования данных средств, позволит увеличить объем инвестиций за счет средств амортизационных отчислений. При достижении нормативной потребности в основных фондах сумма амортизационных отчислений может возрасти почти вдвое, а образуемый амортизационный фонд полностью будет направлен на инвестиционные цели.

Анализ свидетельствует о незначительных размерах бюджетных ассигнований, направляемых на капитальные вложения в сельское хозяйство в предшествующий период. Начиная с 1995 и по 2001 г. включительно они находились на уровне 10–11 %, в то время как в 1994 г. средства из бюджета составляли более 20 %. И только с 2002–2006 гг., в частности в связи с реализацией Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 гг., они возросли до 29 %. В 2007–2008 гг. бюджетное финансирование резко сократилось и составило менее 20 % в общем объеме инвестиций.

Кроме собственных и бюджетных ресурсов значительную долю в финансировании инвестиций занимают заемные средства. В аграрном секторе республики величина привлеченных средств в финансировании инвестиций до 1998 г. была незначительна. Так, в 1994 г. привлеченные средства (за исключением целевого финансирования из бюджета) составили 15,2 % от общих средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений, в 1995 г. – 6,8; 1996 г. – 9,7; 1997 г. – 9,1 %. В 1998 г. привлеченные и заемные средства возросли до 36,3 %, 1999 г. – 45,7; 2000 г. – 32,5; 2001 г. – 29,7; 2002 г. – 21,9; 2003 г. – 33,2; 2004 г. – 41,4; 2005 г. – 38,7; 2006 г. – 37,1; 2007 г. – 42,2; 2008 г. – 46,4 %. Структура инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных организаций и источники инвестирования претерпели существенные изменения: уменьшились собственные и увеличились заемные средства.

Заключение

Проведенные исследования свидетельствуют о низкой обеспеченности сельскохозяйственного производства основными фондами, оснащенность которыми составляет немногим более 42 % от нормативной потребности. Достижение нормативной фондообеспеченнос-

ти сельскохозяйственных организаций потребует значительных инвестиционных средств.

Как показали расчеты, в ближайшей перспективе рост инвестиционных ресурсов необходимо обеспечить, в первую очередь, за счет собственных средств. Поэтому значительное повышение эффективности сельскохозяйственного производства, получение внутренних доходов и накоплений, направление инвестиционных ассигнований в наиболее эффективные, быстро окупаемые проекты являются первоочередными задачами.

За 2006–2008 гг. использовано инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных организаций на сумму 11974,6 млрд руб. При максимальном использовании основных механизмов привлечения инвестиций в агропромышленное производство общий объем инвестиций в сельское хозяйство в ближайшей перспективе может быть значительно увеличен.

Источниками инвестирования должны стать как традиционные (прибыль организаций, амортизационные отчисления, бюджетные ассигнования, кредиты банков), так и новые, соответствующие рыночной экономике: средства различных внебюджетных фондов, частные вложения отечественных и иностранных инвесторов, средства населения, поступления от эмиссии ценных бумаг и приватизации имущества, ипотечный кредит, лизинговые вложения и др. При этом важнейшими из них должны быть собственные средства сельскохозяйственных структур, прежде всего амортизационные фонды, удельный вес которых составит 35 %. Не менее 15 % должно быть инвестировано из прибыли сельскохозяйственных организаций. Таким образом, всего собственные источники аграрного сектора обладают инвестиционным потенциалом на 50 % от общей потребности в инвестициях.

Обеспечение нормативной потребности в основных фондах сельскохозяйственных организаций может быть достигнуто путем привлечения средств всех заинтересованных участников инвестиционного процесса и обеспечения целостных систем инвестирования, которые должны способствовать структурной перестройке действующих предприятий; созданию новых конкурентоспособных производств; формированию конкурентной рыночной среды; стабилизации финансового положения сельскохозяйственных организаций.

§ 1.4. Методические рекомендации по приведению затрат на производство продукции животноводства к нормативному уровню

Под нормой понимают минимальное или предельное количество чего-либо, допускаемое к использованию для определенной цели (норма выработки, норма времени, норма расхода ресурсов и др.). Она всегда конкретна и выражается в абсолютных единицах измерения того или иного ресурса.

В качестве меры затрат ресурсов относительных или удельных величин выступает норматив.

Норматив – это показатель, характеризующий количество производимой работы или потребляемого ресурса, приходящееся на единицу какого-либо производственного фактора (времени, площади, объема, работающего и т. д.) в стандартных (типовых) организационно-технических условиях. Существенная особенность норматива состоит в том, что посредством его можно рассчитать конкретную норму.

Нормирование представляет собой процесс установления нормы, который предполагает формирование системы нормативов, охватывающих все стороны производственной деятельности и обеспечивающих повышение экономической эффективности сельского хозяйства.

Объектами нормирования могут быть производственные ресурсы, показатели организации производственного процесса, качество продукции, финансово-экономические показатели деятельности организации. Используемые нормы и нормативы производственных ресурсов (в зависимости от вида последних) и их целевое назначение можно представить следующим образом (табл. 1.4.1).

К организационным нормам и нормативам относятся:

- размер незавершенного производства;
- величина запускаемых в производство партий изделий;
- опережение запуска (выпуска) партий;
- длительность производственного цикла;
- запасы сырья, материалов, топлива, готовой продукции на складе.

Нормы качества готовой продукции включают комплекс показателей, характеризующих качество и надежность продукции с учетом ее особенностей:

- показатели надежности, долговечности, мощности продукции;
- показатели экономичности производства и эксплуатации продукции, ее безопасности, удобства обслуживания;
- гарантийный срок службы и др.

Экономические нормы и нормативы представляют собой показатели, регламентирующие распределение прибыли и определяющие взаимоотношения с бюджетом, банками, другими организациями. Сюда можно отнести нормативы амортизационных отчислений, оборачиваемость оборотных средств и др.

Проведенные исследования прежде всего касались нормирования потребления ресурсов, где нормы выступают ограничителями затрат ресурсов при производстве продукции. Прогрессивные нормы и нормативы могут использоваться как важнейший инструмент последовательного снижения уровня затрат ресурсов. В целом нормирование на научной основе способствует улучшению использования техники, совершенствованию технологии и организации производства. Классификация норм и нормативов представлена в таблице 1.4.2.

Нормативное хозяйство включает в себя три основных элемента: нормативная база, материально-техническая база нормирования, подсистема управления их развитием. Нормативная база является центральной, а два других – обеспечивающие ее жизнедеятельность.

В состав нормативной базы входит вся совокупность норм и нормативов, применяемых в сельском хозяйстве для управления: планирования, прогнозирования, анализа и учета; регулирования, организации и контроля производства; распределения и обмена. Кроме того, включаются методические положения и рекомендации по их разработке, обновлению и применению, различ-

Таблица 1.4.1. Нормирование производственных ресурсов

<i>Направления нормирования производственных ресурсов</i>	<i>Основные виды норм и нормативов</i>	<i>Цель использования</i>
Нормирование затрат живого труда	Нормы времени; нормы выработки; нормы обслуживания оборудования и рабочих мест; соотношение численности категорий работников; коэффициенты выполнения норм	Расчет численности работников по категориям; расчет уровня производительности труда; определение средних расценок; расчет фондов заработной платы и средней заработной платы
Нормирование использования средств труда	Объем выхода продукции с единицы оборудования; производительность машин и агрегатов; фонд времени; трудоемкость и стоимость ремонтной единицы; коэффициенты использования оборудования; стоимость основных фондов на одного работника	Планирование потребности в оборудовании; планирование ремонтных работ; оценка стелени использования оборудования
Нормирование расхода предметов труда	Нормы расхода основных материалов; нормы расхода вспомогательных материалов; нормы расхода сырья, энергии и др.; коэффициенты использования материалов	Планирование потребности во всех видах материальных ресурсов; расчет величины материальных затрат в себестоимости продукции

Таблица 1.4.2. Классификация норм и нормативов

<i>Признаки классификации</i>	<i>Виды (классификационные группы) норм и нормативов</i>
По видам ресурсов: предметам труда	Нормы и нормативы потребления сырья, основных и вспомогательных материалов, топливно-энергетических ресурсов
средствам труда	Нормы и нормативы обслуживания, режимов работы, ремонта
затратам живого труда	Нормы времени, обслуживания, численности работников
По времени действия программы	Длительные или постоянно действующие нормы и нормативы
	Предельные нормы и нормативы с заранее определенным периодом освоения (например, годовые)
	Текущие, применяемые на протяжении одного планового года или его оперативного периода
	Разовые
По содержанию (назначению)	Для предпланового анализа
	Для перспективного, годового и оперативного планирования
	Для организаций нормативного учета затрат на производство
	Для управления непроизводственной сферой деятельности сельскохозяйственных организаций
По характеру распространения	Народнохозяйственные
	Отраслевые
	Региональные (территориальные)
	Нормы и нормативы предприятия
По объекту готовой продукции	Нормы и нормативы потребления ресурсов на единицу продукции
	На полуфабрикаты
	На отдельные виды работ, услуг
	На стадию технологического процесса
По степени детализации	Специфицированные (дифференцированные)
	Сводные
	Укрупненные
	Откорректированные и др.
По форме представления	Поэлементные
	Комплексные
	Полносоставные
По масштабу применения	Индивидуальные
	Групповые
По обязательности применения	Типовые
	Справочные
По методам разработки	Расчетно-аналитические
	Опытные
	Статистические
	Экспертные
	Оптимизации норм и нормативов
	Проектирования типового технологического процесса
	Нормативного калькулирования по аналогии и др.
По измерителям	Натуральные
	Натурально-стоимостные
	Стоимостные
	Неограниченные (относительные)

ные инструкции, стандарты, коэффициенты, программы автоматизированного расчета нормативных показателей.

Организационно-методической основой нормативной базы является система норм и нормативов, а идеологической – концепция нормирования. Концепция представляет собой научно обоснованную систему взглядов на содержание и организацию нормирования. В свою очередь, система норм и нормативов – это совокупность организационных и методических положений, предусматривающих: классифицированный перечень норм и нормативов, методические материалы и порядок работы с ними.

Например, разработка межотраслевых нормативных материалов для нормирования труда осуществляется Республиканским центром нормирования труда "Научно-исследовательский институт труда Министрства труда и социальной защиты Республики Беларусь" (далее – Республиканский центр) совместно с отраслевыми научно- и нормативно-исследовательскими организация-

ми. В Республиканском центре создан банк данных нормативных материалов, в котором содержится более 420 сборников нормативных материалов.

Нормативную базу сельскохозяйственных предприятий целесообразно формировать по следующим направлениям: исходные нормы и нормативы, поступающие в хозяйство (межотраслевые, отраслевые) и накапливаемые в результате собственных наблюдений; производные и результативные, рассчитываемые непосредственно в сельхозпредприятиях или для них по заказу хозяйств; нормативные показатели внутреннего и внешнего регулирования производства, в том числе и со стороны государства. Использование подхода и принципа построения систем, предусматривающего наличие в системе достаточно самостоятельных элементов, а также разработанной классификации позволило определить структурные единицы нормативной базы, их соподчиненность: направление или подсистема – группа – подгруппа – вид – отдельные нормативные показатели.

Исследованиями установлено, что в настоящее время широко используется нормативный метод планирования и отдельно выделяется нормативно-ресурсный метод. До 1988 г. государственный план в его подробных разработках воспринимался как основа (или функция) централизованного управления. Многие ученые в своих работах (исследованиях) противопоставляют плановые начала в экономике и развитие товарно-денежных отношений (в рыночных условиях). Однако мировой опыт показывает, что расширение границ товарно-денежных отношений организаций приводит к более строгому, системному планированию.

Анализ производственно-экономического состояния отрасли

В настоящее время основу сырьевой базы отечественной мясоперерабатывающей промышленности составляют 96 комплексов по выращиванию и откорму крупного рогатого скота, 106 свиноводческих комплексов и 62 птицефабрики.

На начало 2009 г. доля крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях к хозяйствам всех категорий составляла 92 % (в том числе 82 % коров), 73 – свиней и 79 % птицы. В 2008 г. крупнотоварными предприятиями было произведено 79 % молока, 83 – мяса всех видов (в живом весе) и 65 % яиц.

С 1991 по 2008 г. поголовье КРС в целом по республике уменьшилось на 43 %, в том числе коров – на 38 %. В 2005–2007 гг. наблюдался незначительный рост поголовья на 5 % за счет крупных сельскохозяйственных организаций. К 2008 г. по сравнению с 1991 г. численность сви-

ней уменьшилась на 29 % (по всем категориям хозяйств).

В целом распределение поголовья животных по категориям хозяйств за вышеуказанный период претерпело незначительные изменения. С 1991 г. доля крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях относительно численности скота всех категорий хозяйств возросла до 91,9 % (рост на 3 %), в том числе коров – 82,3 (рост на 10,4 %), свиней – до 73,1 % (рост на 3 %). В свою очередь, удельный вес (в общей численности животных всех категорий хозяйств) поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах населения к 2008 г. сократился с 16 (в 1996–2001 гг.) до 7,8 % в 2008 г., в том числе коров с 35 до 17,4 %, свиней – с 40 до 26,2 %.

В 2007 г. по сравнению с 1990 г. валовой объем производства молока по республике уменьшился на 21 %, а по организациям общественного сектора – на 17 %. Начиная с 2000 г. увеличение объемов достигалось исключительно за счет роста среднегодового удоя от коровы на 35 и 27 % соответственно (рис. 1.4.1).

В целом по результатам анализа отрасли за 2008 г. можно утверждать, что рентабельность реализации молока свыше 40 % получали только организации со среднегодовым удоем более 3000 кг (которые составляют 9,4 % от совокупности), а доля хозяйств, понесших убытки от реализации молока, составила 12,4 %.

Основные показатели эффективности производства молока за 2000–2008 гг. указывают на снижение за этот период трудоемкости на 60 % и расхода кормов на центнер продукции на 15 % при увеличении доли концентрированных кормов на 11 % (табл. 1.4.3).

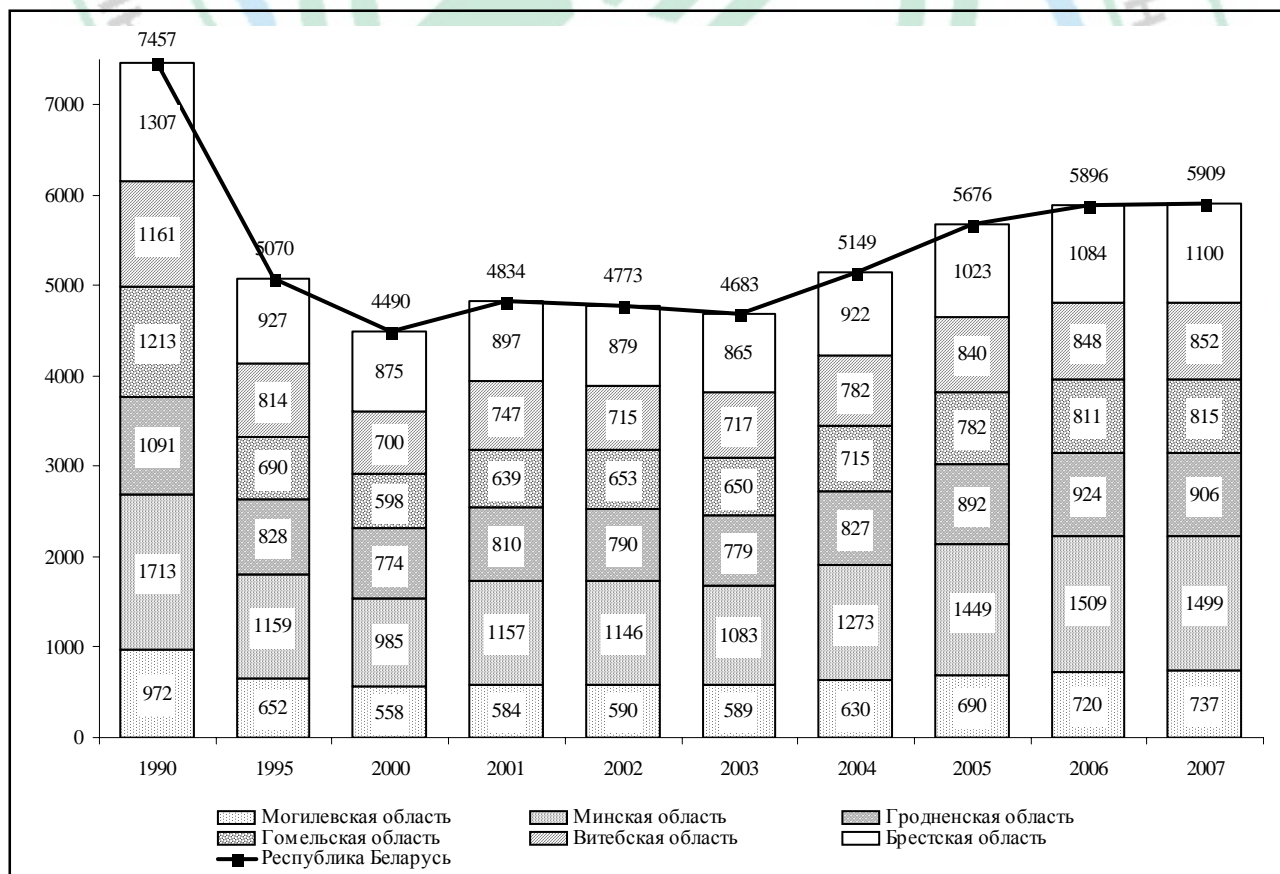


Рис. 1.4.1. Объем производства молока по областям, тыс. т

Для выявления преимуществ областей на рынке использована система результативных показателей, характеризующих эффективность производства молока. В качестве базы сравнения были приняты средние по стране значения. Для каждого оценочного показателя рассчитан индивидуальный индекс как соотношение данных по области и по стране. Для показателей, снижению значений которых соответствует рост эффективности отрасли, расчет должен быть обратным. Интегральный показатель (индекс) рассчитывается как средняя геометрическая индивидуальных индексов. Производство молока в области можно считать эффективным, если величина интегрального индекса находится выше 1 (табл. 1.4.4). Значение меньше 1 свидетельствует о сравнительно низкой эффективности производства и слабой конкурентоспособности молока в данном регионе.

Анализ посредством индексов, отражающий конкурентные преимущества областей на отечественном рынке молока, показывает, что наиболее конкурентоспособными являются Брестская, Минская и Гродненская области (интегральные индексы 1,068, 1,064 и 0,995). При этом за 2005–2008 гг. в Минской и Гродненской областях наблюдается снижение эффективности, а в Брестской – рост. По сравнению со

среднереспубликанскими показателями в Витебской, Гомельской и Могилевской областях производство молока низкоэффективно. Однако изменение индекса к 2008 г. по сравнению с 2005–2007 гг. имеет положительную тенденцию: в Витебской области интегральный индекс возрос до 0,928 (с 0,916 и 0,914), в Гомельской – до 0,947 (с 0,931; 0,927; 0,937), в Могилевской – до 0,958 (с 0,925; 0,94; 0,956).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что имеются значительные резервы для эффективного развития молочного скотоводства и улучшения результатов хозяйственной деятельности.

С началом экономических проблем 1990-х годов в отрасли животноводства наблюдалось значительное сокращение количества произведенного и реализуемого мяса в живом весе всех видов животных вследствие уменьшения поголовья скота и его продуктивности (рис. 1.4.2). Это, в свою очередь, вызвало снижение загрузки производственных мощностей мясокомбинатов до 50 % и менее.

Известно, что оптимальный удельный вес говядины в общем объеме потребляемого мяса должен составлять около 45 %. Решению данной задачи поможет создание условий для развития отрасли мясного скотоводства как самостоятельного направления с использова-

Таблица 1.4.3. Эффективность производства молока в сельскохозяйственных организациях системы Минсельхозпрода Республики Беларусь в 2000–2008 гг.

Показатели	Год					
	2000	2003	2005	2006	2007	2008
Поголовье скота на 100 га сельхозугодий, гол.	16,3	16,1	15,6	15,5	15,6	15,6
Надой молока на корову в год, кг	2155	2596	3673	3987	4074	4367
Производство молока на балло-гектар сельхозугодий, кг	13,8	14,5	19,8	21,2	21,7	23,7
Фактические затраты на центнер молока:						
труда, чел.-ч	9,0	6,9	4,8	4,4	4,1	3,7
кормов, ц к. ед.	1,46	1,42	1,34	1,28	1,27	1,24
Себестоимость тонны к. ед., тыс. руб.	23,7	85,1	121,7	145,9	171,9	221,3
Удельный вес концентратов, %	11,1	19,2	20,8	20,9	19,2	22,5
Производственные затраты на корову, тыс. руб.	227,2	788,5	1470,1	1796,0	2115,5	2860,9
Производственная себестоимость молока, тыс. руб.	92,1	263,0	347,0	391,0	451,0	572,0
Цена реализации молока, тыс. руб.	77,5	261,9	402,8	437,9	506,5	708,0
Доля выручки по молоку в общем объеме выручки по животноводству, %	31,4	36,6	37,5	37,4	37,6	43,8

Таблица 1.4.4. Оценка эффективности производства молока в 2008 г.

Показатели	Область						Республика Беларусь
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	
Производство молока на балло-гектар сельхозугодий, кг	1,19	0,86	0,87	0,92	1,25	0,82	23,7
Поголовье скота на 100 га сельхозугодий, гол.	1,19	0,89	0,99	0,99	1,17	0,78	15,6
Надой молока на корову в год	1,02	0,87	0,84	1,02	1,11	1,03	4367
Фактические затраты труда на центнер молока, чел.-ч	1,09	0,79	0,95	1,09	1,06	1,00	3,7
Себестоимость тонны к. ед., тыс. руб.	1,01	1,18	1,07	0,89	0,94	1,08	221
Затраты кормов на центнер молока, ц к. ед.	1,05	0,91	0,88	1,06	1,03	0,95	1,2
Производственная себестоимость молока, тыс. руб.	1,01	0,98	0,99	0,99	0,98	1,09	572
Цена реализации молока, тыс. руб.	1,01	0,99	1,01	1,01	1,00	0,96	663
Интегральный индекс	1,068	0,928	0,947	0,995	1,064	0,958	–
Индекс эффективности (продуктивность, себестоимость, плотность)	1,069	0,912	0,937	1,002	1,086	0,957	–

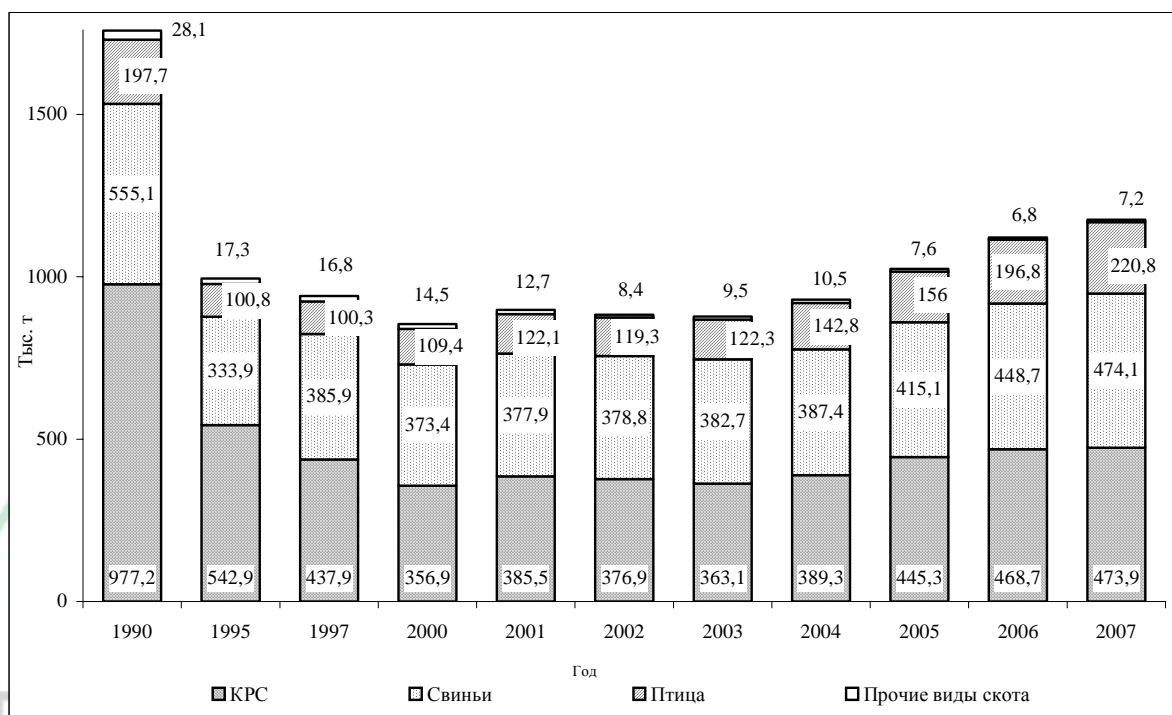


Рис. 1.4.2. Реализация скота и птицы на убой в живом весе по видам животных

нием специализированных мясных пород и их помесей с молочными.

В настоящее время бо́льшая часть выращиваемого на мясо скота в республике производится в многоотраслевых хозяйствах молочно-мясного направления (98 %), характеризуется низкими среднесуточными привесами и убыточностью. Если в 1990 г. рентабельность реализованного мяса КРС составляла 30,7 %, то начиная с 2000 г. в целом по республике эта отрасль убыточна. Переход к рыночным условиям хозяйствования (отказ государства от регулирования мясного рынка и поддержки производителей) привел низкорентабельную отрасль к убыточному соотношению величины затрат и стоимости продукции, к уменьшению маточного поголовья.

За период 2000–2008 гг. поголовье скота на выращивании и откорме уменьшилось почти на 10 %, а увеличение валового прироста живой массы на 50 % произошло за счет роста продуктивности на 67 %. Так, в 2008 г. среднесуточный привеса крупного рогатого скота более килограмма достигли СПК "Остромечево" Брестского района, СПК "Прогресс-Вертелишки" и СПК "Октябрь-Гродно" – Гродненского, РСУП "Совхоз "Слуцк" – Слуцкого, ЧУП "Дубно" – Мостовского, СПК "Олекшицы" Берестовицкого района.

Однако при улучшении таких показателей, как производительность труда (рост составил 130 %), расход кормов на центнер продукции (снижение на 10 %), наблюдается постоянный рост производственной себестоимости и увеличение уровня убыточности. Прибыльно реализуется в основном продукция выращивания и откорма на промышленных комплексах.

Методика анализа при помощи индексов в региональном разрезе была использована для исследований эффективности развития отрасли выращивания и откорма КРС и свиноводства (табл. 1.4.5). Для анализа отрасли

скотоводства вышеуказанный метод может использоваться при сравнении региональных показателей со среднереспубликанскими, что должно отражать развитие отрасли и указывать резервы повышения эффективности. Однако производство говядины в среднем по республике убыточно уже более 15 лет, поэтому в данном случае можно говорить только о сравнении уровня развития отрасли по регионам.

Свинина в структуре реализации скота и птицы в Республике Беларусь занимает 40 %. Ее производят на крупных и средних промышленных комплексах, в средних и мелких специализированных товарных предприятиях, в фермерских хозяйствах и личных подворьях. Одним из приоритетных направлений экономических исследований на современном этапе развития агропромышленного комплекса является поиск резервов увеличения результативности свиноводства. Максимальная экономическая эффективность при производстве свинины достигается в крупных специализированных промышленных комплексах при использовании всех возможностей механизации и автоматизации технологического процесса, организованного как непрерывный поток.

По данным исследований конкурентных преимуществ свиноводства надо отметить Гродненскую область, общий индекс по которой более 1, однако с 2005 г. он снижается. Сельскохозяйственные организации Витебской и Минской областей имеют индекс на уровне 1 (0,897 и 0,95 соответственно). В основной массе хозяйств отмечена низкая продуктивность животных, допускается перерасход кормов, большой падеж, недостаточная мотивация труда работников и т. д. В качестве одной из первоочередных задач можно определить обеспечение сбалансированными кормами, так как они наряду с системой содержания на 60–70 % формируют продуктивность скота. Решение вопроса укрепления кормовой базы тре-

Таблица 1.4.5. Эффективность производства продукции выращивания и откорма КРС молочного направления в 2008 г.

Показатели	Область						Республика Беларусь
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	
Поголовье скота на 100 га сельхозугодий, гол.	1,18	0,88	0,85	1,14	1,08	0,85	34,2
Производство продукции на балло-гектар сельхозугодий, кг	1,19	0,88	0,83	1,16	1,02	0,85	2,4
Продуктивность, г	1,02	0,89	0,93	1,11	0,98	0,99	549
Фактические затраты труда на центнер продукции, чел.-ч	1,02	0,8	0,88	1,17	1,09	0,96	22,0
Себестоимость тонны к. ед., тыс. руб.	1,01	1,16	1,06	0,92	0,92	1,11	290
Затраты на центнер кормов, ц к. ед.	1,06	0,87	0,9	1,11	1,02	0,95	13,2
Производственная себестоимость, тыс. руб.	1,07	0,93	0,93	1,08	0,96	1,05	5504
Цена реализации, тыс. руб.	1,02	0,95	0,96	1,05	1,00	0,96	3272
Интегральный индекс	1,07	0,914	0,914	1,089	1,007	0,96	–
Индекс эффективности (продуктивность, себестоимость, плотность)	1,092	0,899	0,896	1,114	0,986	0,96	–

бует комплексного рассмотрения множества элементов (дешевые и сбалансированные по всем компонентам рационы, скармливание кормов исключительно высшего класса качества; обеспечение кормами в достаточных объемах.

Определение рекомендуемого нормативного уровня производственных затрат животноводства на основе изученных методических подходов

Для установления нормативного уровня затрат (по республике) среди наиболее приемлемых методов нормирования необходимо выделить статистический, так как использовать опытный или расчетно-аналитический не представляется возможным. Основой последних являются экспериментальные исследования в условиях действующего производства или расчет каждого из параметров и характеристик нормы, которые применяются непосредственно для конкретной организации при определенных условиях хозяйствования.

В целом экономическая эффективность производства рассматриваемых видов продукции животноводства (молоко, прирост живой массы КРС и свиней) представляет собой комплексное понятие, отражающее влияние четырех факторов: селекционно-генетического, технологического, технического и организационно-экономического. Сложность решения проблемы повышения эффективности производства заключается в том, что данные факторы действуют не изолированно друг от друга, а образуя различные взаимосвязи и комбинации. При этом особую значимость приобретают те из них, которые способствуют достижению конечного результата – высокого уровня продуктивности при наименьших удельных затратах в процессе производства продукции.

Проведенные исследования позволили выделить несколько наиболее практически значимых методических подходов по исчислению нормативных затрат на производство продукции, которые применяются в дальнейших расчетах. В качестве основы для обоснования нормативов использовался статистический метод с коррек-

тировкой на фактически достигнутый уровень производственно-экономических показателей передовых сельскохозяйственных организаций за последние годы.

Первый методический подход предполагает использование в качестве определяющего контрольно-оценочного показателя эффективности выращивания отдельных видов животных уровень продуктивности или выход продукции на балло-гектар площади. Например, для производства молока порог эффективности находится на уровне 20–25 кг на 100 балло-гектаров сельхозугодий. В скотоводстве является экономически обоснованным получение среднесуточного прироста КРС не ниже 700 г и выход продукции свыше 480 кг на 100 балло-гектаров сельхозугодий.

При расчете нормативов по свиноводству целесообразно ориентироваться на величину среднесуточного привеса свиней не менее 400 г и выход продукции свыше 355 кг в расчете на 100 балло-гектаров пашни. Расчеты нормативов производились только для свиноводческих комплексов, так как сельскохозяйственные организации, имеющие традиционные мелкие свинофермы, по своим производственно-технологическим условиям содержания не могут давать большие привесы и соответственно получать от них экономическую выгоду. Например, в 70 % хозяйств отклонение расхода кормов в расчете на единицу продукции относительно среднереспубликанского уровня может составлять 20 % и более (до 5 раз), что аналогично отражается на себестоимости прироста живого веса. Соответственно возрастает сумма убытка от реализации продукции. Поэтому для таких свиноферм устанавливать нормативы затрат, ориентированные на рентабельность, считаем нецелесообразно.

Так как производство и реализация молока в среднем по республике в последние пять лет рентабельны, а число сельскохозяйственных организаций, получающих убытки от реализации молока, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. снизилось с 25 до 12,5 %, появляется необходимость учитывать финансовые результаты от реализации как критерий определения нормативного уровня затрат.

Второй подход при расчете нормативных уровней затрат на производство молока ориентирует на использование в качестве критериев дифференциации среднегодового удоя и уровня рентабельности реализации молока. Последний, в свою очередь, определяет достижение уровня самоокупаемости (простого воспроизводства, обеспечиваемого при рентабельности до 20 %) или самофинансирования (расширенного воспроизводства, обеспечиваемого при рентабельности свыше 40 %).

Таким образом, посредством такой последовательности расчета задаются пределы производственных показателей, в соответствии с которыми обоснованы как нормативные уровни затрат, так и границы окупаемости производственных ресурсов (табл. 1.4.6–1.4.8).

Рекомендованные уровни затрат могут быть применены для целей планирования (прогнозирования) показателей производственно-финансовой деятельности организаций и уточнения границ эффективного производства, контроля за расходом средств.

Сравнение фактически сложившегося уровня производственных затрат с рекомендованным нормативным (рассчитанным по предложенному методическому подходу) на примере производства молока в разрезе областей представлено на рисунке 1.4.3. Результаты указывают на значительное преимущество Могилевской области перед другими, так как здесь насчитывается только 55 % хозяйств, не достигших нормативного предельного уровня затрат, тогда как в Гродненской – 78, Гомельской – 82 %.

В целом по республике в 2008 г. доля организаций, по которым производственные затраты на молоко находились в пределах норматива, составила 23 %.

По отрасли выращивания и откорма КРС такое наглядное сравнение неинформативно, так как за 2008 г. из 1436 хозяйств только в 65 (4,5 %) получили среднесуточный прирост более 700 г.

По свиноводству в качестве ориентира был обозначен уровень продуктивности не менее 350 г, однако статистические расчеты показали, что хозяйств, достигших этого показателя, только 260 (45 %).

Примерное разделение организаций, получающих продуктивность более 350 г, в разрезе областей и при сравнении фактического уровня затрат с нормативным позволило выделить Гродненскую область (рис. 1.4.4).

Краткий анализ развития отрасли животноводства по 60 базовым хозяйствам республики и расчет отклонений от установленного уровня затрат и себестоимости показал, что данные хозяйства сильно дифференцированы по уровню производства и эффективности хозяйственной деятельности. Так, в Брестской и Витебской областях по одному хозяйству производят молоко с убытком, а в Минской – два. Можно утверждать, что превышение норматива по затратам до 15 % допустимо, так как при этом складывается финансовый результат с рентабельностью почти 10 %.

При выращивании и откорме свиней складывается иная ситуация, чем в отрасли откорма КРС. Расчеты по

Таблица 1.4.6. Нормативные уровни материально-денежных затрат в расчете на корову и производственной себестоимости тонны молока

Среднегодовой надой от коровы, кг	Уровни экономической эффективности (по рентабельности реализации молока)			
	0–40 %		40 % и выше	
	затраты на голову, тыс. руб.	себестоимость тонны, тыс. руб.	затраты на голову, тыс. руб.	себестоимость тонны, тыс. руб.
3001–3500	2210	589	1730	470
3501–4000	2456	575	2050	480
4001–4500	2838	579	2164	445
4501–5000	3062	565	2515	465
5001–5500	3406	570	2903	469
5501–6000	3737	572	2956	470
6001–6500	4110	580	3429	483
6501–7000	4464	589	3765	485
7001–7500	4959	587	3931	510
Свыше 7500	6390	677	5044	528

Таблица 1.4.7. Нормативные уровни материально-денежных затрат по выращиванию и откорму КРС

Среднесуточный привес КРС, г	Материально-денежные затраты на голову, тыс. руб.	Себестоимость тонны прироста живой массы, тыс. руб.	Уровень рентабельности реализации живым весом, %
750	1026	3850	0
850	1178	3660	5
925	1195	3540	13
1000	1235	3380	15

Таблица 1.4.8. Нормативные уровни материально-денежных затрат по свиноводству

Среднесуточный привес свиней, г	Материально-денежные затраты на голову, тыс. руб.	Себестоимость тонны прироста живой массы, тыс. руб.	Уровень рентабельности реализации живым весом, %
350	560	4380	0
450	650	3960	5
550	750	3810	10
650	865	3640	15

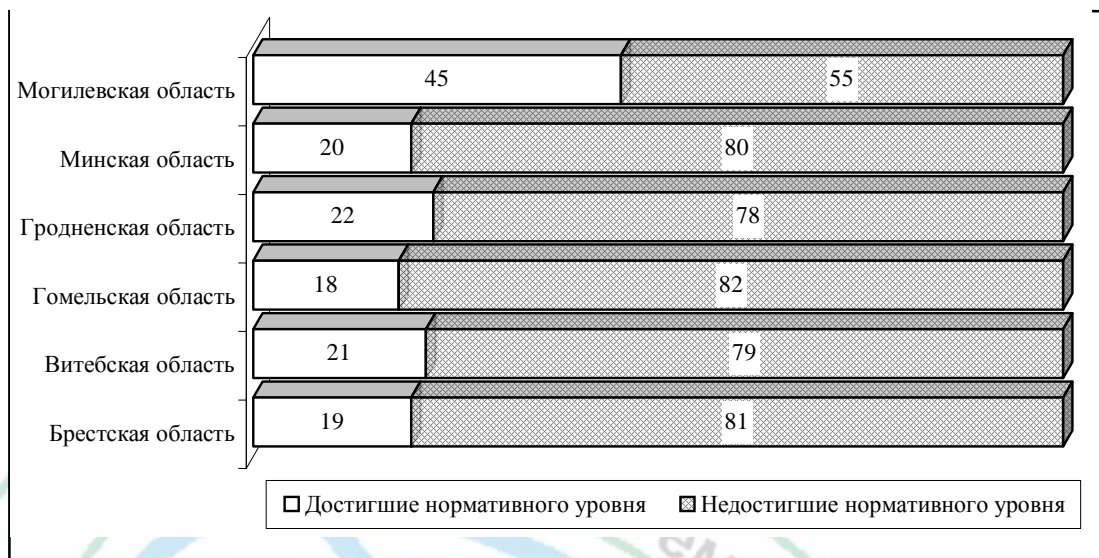


Рис. 1.4.3. Распределение хозяйств в соответствии с нормативным уровнем затрат на производство молока, %

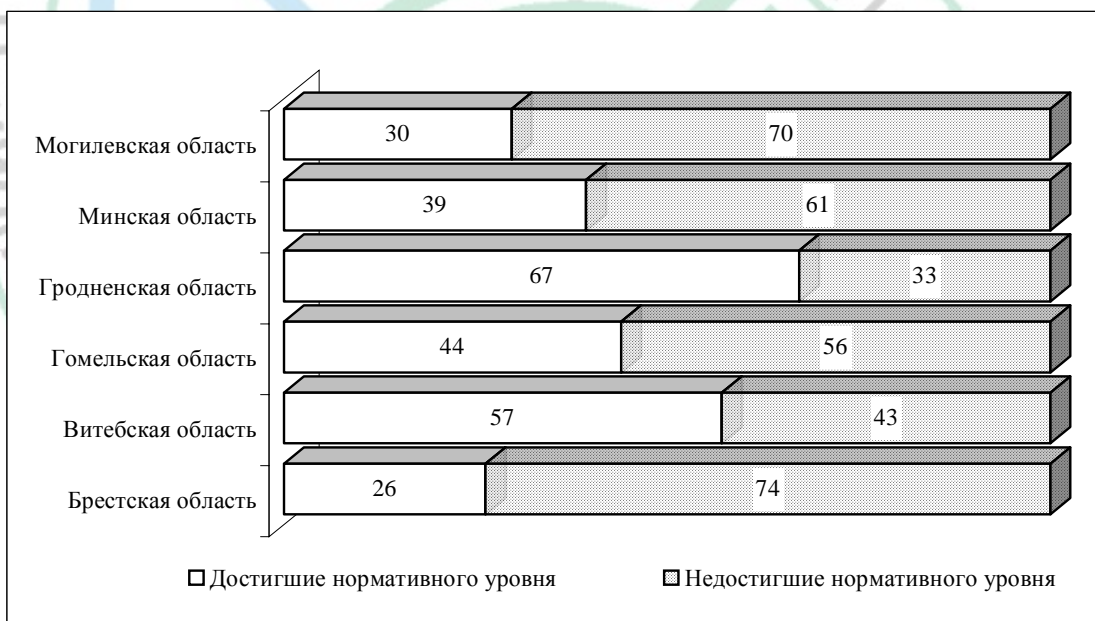


Рис. 1.4.4. Распределение хозяйств в соответствии с нормативным уровнем производственных затрат в свиноводстве, %

60 базовым хозяйствам указывают на возможность при производстве допустить перерасход ресурсов примерно до 10 % и соответственно уровень себестоимости незначительно выше нормативной, что снизит величину прибыли, но не приведет к убыткам при реализации.

Приведение затрат в разрезе основных статей к нормативному уровню

Резервы снижения производственных затрат в сельском хозяйстве количественно можно определить как разницу между достигнутым и оптимальным (нормативным) уровнями использования ресурсов. Теоретически в структурно-логической схеме анализа себестоимости продукции этап определения резервов снижения себестоимости является завершающим. Однако его предвара-

ют различные аналитические исследования по взаимосвязанным между собой направлениям: экономия материальных затрат; рост производительности труда и соответствующее уменьшение расхода заработной платы на единицу продукции; повышение уровня механизации производства; совершенствование структуры затрат; рост качественных показателей отрасли и др.

Изучению структуры затрат в теоретических трудах и на практике уделяется большое внимание, поскольку она содержит информацию о характерных особенностях той или иной отрасли и по динамике можно оценить способность организаций к развитию (осуществлению расширенного воспроизводства). Надо отметить, что в АПК республики в зависимости от зон специализации и агроклиматических районов удельные веса элементов

или статей затрат в общей их сумме имеют некоторые различия.

В процессе исследований данной проблемы был проведен анализ структуры производственных затрат по изучаемым видам продукции: молоко, прирост живой массы КРС и свиней. По результатам расчетов обозначились некоторые тенденции в изменении структуры затрат. При повышении надоя (от 4000 кг) доля оплаты труда незначительно снижается, кормов – колеблется в пределах 45–50 %, но внутри группы количество хозяйств, прибыльно реализующих молоко, меньше, чем убыточных. Удельный вес затрат на содержание основных средств снижается при повышении продуктивности коров, незначительно возрастая лишь в группе хозяйств, получающих прибыль от реализации молока. Можно определить оптимальную долю прочих затрат, которая должна быть порядка 6 %, а затрат на управление – на уровне 7–8 % (табл. 1.4.9).

Аналогичные расчеты проведены по отрасли выращивания и откорма КРС, в разрезе областей и с диффе-

ренциацией на сельхозорганизации и комплексы (в том числе передовые).

Необходимо обратить внимание на различие в структуре затрат по областям, особенно на передовых комплексах. Так, доля кормов в Брестской, Гродненской и Минской областях находится на уровне 65 %, вес оплаты труда – 10 %. В Витебской, Гомельской и Могилевской областях корма занимают не более 60 %, а затраты на заработную плату – около 14 %. По остальным статьям затрат можно определить некоторый оптимальный (усредненный) уровень удельных весов: затраты на содержание основных средств – 8–9 %, работы и услуги – 5–6, прочие прямые затраты, а также на организацию производства и управление – не более 5 % (табл. 1.4.10).

По результатам расчетов по отрасли свиноводства также необходимо отметить различия в структуре затрат по областям, сложившиеся в основном на комплексах. Удельный вес кормов в Брестской, Минской и Могилевской областях находится на уровне 70 %, оплаты тру-

Таблица 1.4.9. Структура затрат на производство молока в сельскохозяйственных организациях системы МСХП за 2008 г.

Среднегодовой надой от коровы, кг	Уровни рентабельности реализации молока	Статьи затрат, %						
		оплата труда с начислениями	корма	затраты на содержание основных средств	работы и услуги	прочие прямые затраты	затраты по организации производства и управлению	стоимость энергоресурсов
До 2500	В среднем по группе	22,6	47,8	12,0	5,5	6,9	5,2	2,3
	До 0	20,3	48,1	14,1	5,8	6,2	5,6	2,5
	Свыше 20	28,8	36,2	10,0	2,8	12,0	10,2	3,7
2501–3000	В среднем по группе	22,4	50,0	9,5	6,6	5,5	6,0	2,6
	До 0	21,6	47,3	11,1	7,8	5,3	6,9	2,3
	Свыше 20–40	25,4	47,9	10,5	5,4	6,8	4,1	3,8
3001–3500	В среднем по группе	23,1	46,5	10,6	7,1	6,2	6,4	2,5
	До 0	21,6	45,9	10,5	9,4	4,7	8,0	2,6
	Свыше 40	27,2	46,1	10,9	7,5	2,8	5,6	2,4
3501–4000	В среднем по группе	22,9	47,0	9,6	6,6	7,0	7,0	2,4
	До 0	22,6	45,9	10,3	6,8	6,2	8,3	1,8
	Свыше 40	23,4	48,8	10,1	5,0	6,2	6,5	2,5
4001–4500	В среднем по группе	23,0	46,6	9,9	6,6	7,0	6,9	2,5
	До 0	21,1	47,7	8,4	10,9	5,1	6,7	1,9
	Свыше 40	25,3	44,2	12,1	6,1	5,4	6,9	2,6
4501–5000	В среднем по группе	22,1	45,9	9,4	6,6	8,0	7,9	2,5
	До 0	22,9	46,4	8,7	8,4	6,9	6,6	1,9
	Свыше 40	24,7	45,2	9,9	3,5	9,3	7,5	2,7
5001–5500	В среднем по группе	22,7	45,9	9,1	7,0	7,3	8,1	2,3
	До 20	22,9	46,6	8,4	7,2	7,3	7,7	2,4
	Свыше 40	22,4	47,9	9,0	6,1	6,7	7,9	2,1
5501–6000	В среднем по группе	21,6	46,3	8,9	8,4	6,3	8,4	2,1
	До 0	25,9	51,1	6,6	5,7	4,6	6,2	1,2
	Свыше 40	21,5	50,3	9,3	6,5	6,0	6,5	2,4
6001–6500	В среднем по группе	19,7	46,6	11,2	7,2	7,2	8,2	2,4
	До 0	14,8	47,2	13,9	7,1	2,2	14,7	3,1
	Свыше 40	19,8	47,7	12,0	6,0	7,2	7,3	2,5
6501–7000	В среднем по группе	19,4	48,5	8,3	8,8	7,4	7,6	2,6
	До 20	17,2	53,6	9,1	5,5	6,8	7,7	2,8
	Свыше 40	20,4	44,5	10,3	8,0	8,4	8,3	2,9
7001–7500	В среднем по группе	18,9	45,4	8,9	9,5	8,8	8,4	2,8
	До 20	18,4	47,0	7,0	7,1	11,6	8,9	3,3
	Свыше 40	19,1	44,7	12,1	10,5	5,4	8,2	2,7
7501 и более	В среднем по группе	15,8	53,5	12,5	6,6	5,5	6,1	2,6
	До 20	18,8	54,7	6,8	6,3	4,9	8,3	2,1
	Свыше 40	15,0	53,2	14,0	6,7	5,7	5,4	2,7
По выборке		22,1	46,7	9,7	7,0	7,0	7,3	2,4

Таблица 1.4.10. Структура производственных затрат на выращивание и откорм КРС в сельскохозяйственных организациях системы МСХП за 2008 г. в разрезе областей

Группы хозяйств	Статьи затрат, %						
	оплата труда с начислениями	корма	затраты на содержание основных средств	работы и услуги	прочие прямые затраты	затраты по организации производства и управлению	стоимость энергоресурсов
<i>Брестская область</i>							
Все сельхозорганизации	15,3	58,7	9,4	4,5	5,9	6,2	1,5
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	10,7	64,4	9,3	6,4	4,3	4,8	2,5
Из них передовые	10,3	64,7	7,3	7,8	4,5	5,4	2,0
<i>Витебская область</i>							
Все сельхозорганизации	16,0	57,3	10,4	5,9	4,5	5,8	1,4
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	14,1	59,7	11,0	4,7	4,3	6,1	1,5
Из них передовые	14,5	56,8	14,9	4,3	3,9	5,7	1,5
<i>Гомельская область</i>							
Все сельхозорганизации	14,8	58,7	8,0	6,3	6,7	5,4	1,7
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	13,1	58,4	8,0	6,5	8,4	5,6	1,7
Из них передовые	14,0	56,8	9,4	5,4	5,8	8,6	1,3
<i>Гродненская область</i>							
Все сельхозорганизации	12,9	62,7	6,1	5,2	6,8	6,2	1,5
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	10,8	64,5	8,8	5,5	5,2	5,2	1,6
Из них передовые	9,8	64,3	9,3	6,3	4,9	5,3	2,5
<i>Минская область</i>							
Все сельхозорганизации	12,9	61,4	6,4	6,0	6,9	6,5	1,6
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	11,3	65,6	7,8	5,6	4,5	5,2	2,0
Из них передовые	10,1	69,1	7,7	5,1	3,7	4,3	1,4
<i>Могилевская область</i>							
Все сельхозорганизации	15,0	61,4	8,2	5,5	5,6	4,3	1,3
Комплексы по выращиванию и откорму КРС	14,4	63,5	8,4	2,7	6,7	4,3	1,6
Из них передовые	14,3	59,1	10,7	5,2	4,8	5,9	1,2
Всего по организациям МСХП	13,9	60,7	8,1	5,5	6,0	5,8	1,6

да – 7,5 %. По Витебской, Гомельской и Гродненской областям корма занимают не более 70 %, а затраты на заработную плату – около 10 %. Долю затрат на организацию производства и управление в размере порядка 5 % можно определить как некоторый оптимальный (усредненный) уровень (табл. 1.4.11).

Исследование проблемы позволяет дать ряд рекомендаций в виде оценки основных направлений мероприятий по снижению затрат, для чего кратко рассмотрим отдельно каждую статью.

В статью "Расходы на оплату труда" включаются все виды начисленной оплаты труда, предусмотренные Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), относящихся к работникам, непосредственно занятым в технологическом процессе производства продукции.

Проведенные по данным 2008 г. расчеты показывают, что за счет рационального использования труда на выращивании и откорме КРС, приведения их к нормативному уровню можно сэкономить примерно 30 % от величины фактических трудозатрат (по исследуемым хозяйствам), или 15–20 чел.-ч на голову молодняка КРС (всего 24333 тыс. чел.-ч). В денежном выражении сумма перерасхода затрат труда в 2008 г. составила около 67,86 млрд руб.

Аналогичные расчеты по свиноводству позволяют утверждать о перерасходе труда на 6,7 %, или примерно

1 чел.-ч на голову (всего 1824,8 тыс. чел.-ч), что в денежном выражении составляет 6,26 млрд руб.

Это означает, что за счет оптимизации использования трудовых ресурсов экономия затрат в денежном выражении может составить до 30 % от затрат по статье "Оплата труда" (без учета отчислений с фонда оплаты труда), что снизит себестоимость продукции на 3–4 %. Специалистам предприятий необходимо уделять внимание применению научно обоснованных норм затрат труда.

По статье "Отчисления на социальные нужды" учитываются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения, государственный фонд содействия занятости от всех видов оплаты труда работников, занятых в производстве продукции (работ, услуг), независимо от источников выплаты, кроме тех, на которые страховые взносы не начисляются. Данная статья имеет жестко регламентированный норматив отчислений от фонда оплаты труда – 30 % в Фонд социальной защиты населения. По мнению ученых и практиков, такой размер отчислений очень высок, вызывает основную налоговую нагрузку в отечественных сельхозорганизациях. В условиях жесткой конкуренции на внешних рынках при экспортоориентированном животноводстве республики необходимо пересмотреть уровень ставок по отчислениям в соцстрах в сторону их снижения в 2–3 раза.

Таблица 1.4.11. Структура производственных затрат на выращивании свиней в сельскохозяйственных организациях системы МСХП за 2008 г. в разрезе областей

Группы хозяйств	Статьи затрат, %						
	оплата труда с начислениями	корма	затраты на содержание основных средств	работы и услуги	прочие прямые затраты	затраты по организации производства и управлению	стоимость энергоресурсов
<i>Брестская область</i>							
Все сельхозорганизации	15,2	62,8	5,9	7,6	4,4	4,1	4,1
Из них передовые	13,6	71,9	3,0	3,6	5,5	2,4	1,1
Комплексы по выращиванию и откорму	7,3	72,4	4,1	3,3	7,9	5,0	3,0
РСУП «СГЦ «Западный»	7,5	71,7	0,8	1,0	13,4	5,6	4,0
<i>Витебская область</i>							
Все сельхозорганизации	9,9	62,1	8,4	8,4	5,7	5,6	2,5
Из них передовые	7,3	66,8	4,4	15,1	2,9	3,5	1,2
Комплексы по выращиванию и откорму	9,3	67,8	4,6	4,4	7,6	6,3	3,8
СПК «Комайский»	8,3	69,9	11,6	0,1	5,6	4,5	5,3
<i>Гомельская область</i>							
Все сельхозорганизации	15,3	58,4	6,8	10,9	4,1	4,5	5,8
Из них передовые	14,8	64,9	3,1	15,4	0,1	1,7	7,4
Комплексы по выращиванию и откорму	8,6	65,7	3,1	3,0	11,4	8,2	0,9
РУП «Совхоз-комбинат «Заря»	12,1	65,4	3,1	7,0	4,2	8,2	2,1
<i>Гродненская область</i>							
Все сельхозорганизации	11,4	66,7	5,1	3,7	8,1	5,0	3,4
Из них передовые	10,5	69,1	4,6	2,9	8,4	4,5	2,9
Комплексы по выращиванию и откорму	10,1	68,6	4,8	3,6	7,8	4,9	4,1
СПК «Озеры»	12,2	60,6	6,6	2,1	12,2	6,3	5,8
<i>Минская область</i>							
Все сельхозорганизации	13,8	59,2	6,1	6,7	7,3	6,9	2,9
Из них передовые	14,4	63,0	4,3	5,0	7,9	5,5	1,9
Комплексы по выращиванию и откорму	9,4	71,2	3,3	3,5	8,3	4,4	3,3
СПК «Лань-Несвиж»	7,9	74,2	2,7	6,6	4,9	3,7	5,5
<i>Могилевская область</i>							
Все сельхозорганизации	6,7	62,1	3,8	18,9	6,1	2,5	1,3
Из них передовые	1,8	64,6	0,9	26,4	5,2	0,9	0,3
Комплексы по выращиванию и откорму	9,9	70,0	5,3	4,0	6,8	4,0	3,0
СПК «Овсянка»	7,9	70,7	14,2	0,8	1,1	5,2	2,2
Всего по организациям МСХП	9,3	67,9	5,0	4,0	8,0	5,9	3,0

Например, снижение ставки отчислений наполовину может привести к снижению себестоимости тонны прироста живого веса скота на 1,5 %.

В статью "Сырье и материалы" включают стоимость приобретаемых со стороны и собственного производства сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу или используются в процессе производства продукции для обеспечения нормального технологического процесса.

На статью "Сырье и материалы" относят стоимость использованных в производственном процессе:

топлива и энергии (топлива, газа, электроэнергии, теплоэнергии), израсходованных в пределах норм на производственные цели. Затраты нефтепродуктов учи-

тывают по количеству и стоимости, которая складывается из цены приобретения и расходов по доставке в хозяйство;

биопрепаратов, медикаментов и дезинфицирующих средств, приобретаемых за счет средств предприятия, и расходы, связанные с их использованием в животноводстве;

кормов собственного производства и покупных, использованных на корм скоту (включая рабочий скот), птице и другим животным. Затраты, связанные с приготовлением кормов на кормокухнях, относят также на эту статью, которые распределяются пропорционально массе приготовленных кормов.

Кроме того, на эту статью относят стоимость прочей продукции сельского хозяйства (подстилка).

Основные рекомендации по приведению затрат по данной статье к нормативному уровню сводятся к соблюдению специалистами и работниками ферм научных нормативов и, особенно, рационов кормления. Так, в 2008 г. несоблюдение норм и рационов привело к перерасходу кормов в отрасли выращивания и откорма КРС на 22096 тыс. ц к. ед., или 639,7 млрд руб. в стоимостной оценке, а в свиноводстве перерасход составил 2661,9 тыс. ц к. ед., или 154,7 млрд руб. Для снижения перерасхода кормов на единицу продукции рекомендуется: для каждой половозрастной группы животных ежемесячно устанавливать рационы кормления; выполнять заданную структуру рациона; не допускать срывов часового графика кормления; повысить удельный вес концентрированных кормов в рационе; шире применять кормосмеси, приготовленные с помощью мобильных и стационарных технических средств с устройствами автоматического взвешивания и учета, что позволяет экономить 10–15 % корма; уделить внимание обеспечению животных качественной и в достаточном количестве водой. В холодный период года подогрев воды позволяет экономить до 10 % кормов.

Например, для улучшения качества кормов предлагается добавление сухой молочной сыворотки. Ее применение улучшает качество травяного и злаково-бобового силоса, так как содержащаяся в сыворотке лактоза ускоряет его ферментацию. Прибавка 1 % сухой сыворотки к вышеуказанному силосу вызывает повышение молочной продуктивности коров на 6,5 %.

Расчет эффективности использования силоса, приготовленного с добавлением сухой молочной сыворотки, произведем исходя из среднегодовой продуктивности коров – 43,67 ц, периода скармливания силоса коровам – 5 месяцев, цены реализации сухой молочной сыворотки – 1,48 тыс. руб/кг, средней по республике в 2008 г. цены реализации молока – 70,8 тыс. руб/ц продукции. Расчетный расход сыворотки, добавленной в силос, для коров организаций системы МСХП составляет 92256 т. В результате объем приращения прибыли от реализации дополнительно полученной продукции (с вычетом стоимости сыворотки) составит 51495 млн руб.

Проведение вышеназванных мероприятий позволит снизить себестоимость единицы продукции на 15–17 % по данной статье.

В статью "Расходы на содержание и эксплуатацию основных средств" включают затраты, связанные с содержанием и эксплуатацией основных средств непосредственно в производстве.

Главное направление сокращения расходов по данной статье – модернизация и реконструкция технологических помещений. Это позволит снизить расходы на периодические текущие ремонты зданий и инженерных сооружений, которые к тому же часто требуют привлечения дорогостоящей специализированной помощи со стороны.

Ввиду того, что около 90 % суммы по данной статье приходится на амортизационные отчисления, руководству предприятий следует тщательно выбирать проекты строящихся животноводческих помещений, переходить на низкокапитальные каркасно-тентовые конструкции,

широко применяющиеся в Европе. Расчеты свидетельствуют, что инвестиции окупаются при стоимости скотоместа одной коровы не более 10 млн руб. при сложившихся удое, качестве и цене на молоко. В противном случае удельный вес амортизационных отчислений в структуре себестоимости молока составляет свыше 20 % и становится вторым (после кормов) доминирующим затратоформирующим фактором.

Важным, но неиспользуемым инструментом сокращения суммы затрат по данной статье, относимой на себестоимость продукции, является амортизационная политика. Приходится констатировать, что в подавляющем большинстве сельхозорганизаций амортизация активной части основных средств начисляется линейным способом, не позволяющем учитывать реальную роль конкретной машины или оборудования в создании новой стоимости. Поэтому мы рекомендуем специалистам предприятий активно применять разрешенные нормативными актами нелинейные методы начисления амортизации, которые увязывают производительность оборудования с действительно происходящим его физическим износом, при этом удлиняется срок использования, а следовательно, и на себестоимость в течение отчетного периода относятся меньшие суммы амортизации.

Вторым аспектом, влияющим на размер данной статьи, является почти ежегодно проводимая переоценка основных средств методом дооценки, проводящаяся в обязательном порядке в соответствии с постановлениями Правительства. Результатом такой практики стала очень высокая балансовая стоимость основных фондов, которая в сельской местности не соответствует рыночной цене объектов. При смене собственника требуется экспертное заключение специальных организаций о рыночной цене объекта, плата за услуги которых (а при большом количестве объектов сумма довольно высокая) опять же в конечном итоге относится на себестоимость. Ввиду этого считаем необходимым рекомендовать исполнительным органам исключить обязательность переоценки основных средств для сельхозорганизаций, сделать эту норму рекомендательной, как это было применено в отношении амортизации животных основного стада, а также разрешить использовать методы оценки основных фондов, или, по крайней мере, их пассивной части.

С технологической точки зрения, надо выделить такой резерв, как обеспечение оптимального микроклимата в помещениях, где содержится скот. Несоответствие его требуемым параметрам влечет снижение продуктивности животных до 20–30 %, высокие расходы на лечение заболеваний и высокую выбраковку.

По статье "Работы и услуги" отражаются затраты на работы и услуги вспомогательных производств своего предприятия, обеспечивающих производственные нужды и затраты на оплату услуг производственного характера, оказываемых данному предприятию сторонними организациями.

К вспомогательным производствам сельскохозяйственного предприятия относятся: автомобильный грузовой автотранспорт, гужевой транспорт, производство и службы по электро-, тепло-, водо-, газоснабжению, холодильным установкам. Естественно, снижение рас-

ходов в каждом таком производстве вызывает и снижение себестоимости продукции скотоводства.

В первую очередь необходимо минимизировать потребность в привлечении сторонних организаций, особенно в части получения транспортных услуг. Необходимо обучить и переподготовить работников инженерной и ветеринарной служб, чтобы они могли расширить перечень квалифицированно выполняемых работ внутрихозяйственными силами.

С целью сокращения транспортных расходов рекомендуется оптимизировать местонахождение запасов сочных и грубых кормов, закладываемых для зимне-стойлового периода; по возможности размещать траншеи и хранилища на расстоянии не более километра от пункта скармливания. Это позволит максимально использовать зимой для подвоза небольших партий кормов на мелкие фермы и телятники гужевой транспорт и в конечном счете уменьшить расход горюче-смазочных материалов на МТП в зимний период.

На статью "Расходы денежных средств" относят:

- отчисления в специальные фонды (отчисления в инновационный фонд, другие платежи, предусмотренные действующим законодательством);
- налоги, сборы и платежи в бюджет (земельный налог (платежи за землю), экологический налог в пределах лимитов выбросов, другие налоги, определенные действующим законодательством);
- платежи по обязательным видам страхования, по страхованию имущества юридических лиц, грузов и риска непогашения кредитов, а также отдельных категорий работников, занятых в производстве соответствующих видов продукции (работ, услуг) в соответствии с порядком, установленным законодательством, а также прочие денежные расходы.

Данная статья имеет жестко регламентированные законодательством нормы начислений. Однако и здесь можно сократить расходы в части платежей за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ в окружающую среду. Для этого необходимо соблюдать ветеринарно-санитарные требования к содержанию животноводческих построек. Особое внимание следует уделять состоянию жижесборников и навозохранилищ. Необходимо принимать меры по своевременному удалению навоза с прифермских участков.

По статье "Прочие затраты" отражают затраты, непосредственно связанные с производством продукции, не относящейся ни к одной из указанных выше статей.

В состав расходов, отражаемых по данной статье, включают:

- расходы по искусственному осеменению животных (содержанию пункта осеменения животных, стоимость спермы и другие затраты);
- расходы будущих периодов (затраты);
- затраты по ограждению ферм, оборудованию дзбарьеров, строительству санпропускников и других объектов, связанные с ветеринарно-санитарными мероприятиями.

Для сокращения затрат по данной статье рекомендуется использовать местные дешевые материалы на строительство и содержание летних лагерей, загонов, навесов и

других сооружений некапитального характера для животных. Следует снижать материалоемкость таких объектов.

По статье "Потери от брака, падежа животных (в учете)" в животноводстве учитывают потери от гибели молодняка и взрослого скота, находящегося на выращивании и откорме, птицы, зверей, кроликов, а также семей пчел. На эту статью не относят потери, подлежащие взысканию с виновных лиц, а также происшедшие вследствие стихийных бедствий.

Для недопущения гибели животных необходимо, в первую очередь, соблюдать трудовую и технологическую дисциплину, безопасность работ на фермах и пастбищах. Специалисты хозяйств должны обеспечить условия содержания и уход за скотом, которые исключат несчастные случаи. В первую очередь, это касается кормления и своевременности оказания ветеринарной помощи при заболеваниях. Сокращение падежа в 2 раза (в 2008 г. по этой статье был отнесен падеж молодняка КРС на выращивании и откорме в количестве 36,3 тыс. голов на сумму 11117 млн руб.) позволит снизить себестоимость продукции выращивания и откорма КРС на 0,4 %. Соответственно в свиноводстве произошел падеж в количестве 222,8 тыс. голов на сумму 9879 млн руб., что увеличило себестоимость на 0,9 %.

По статье "Затраты по организации производства и управлению" отражают производственные расходы (затраты по организации производства и управлению в бригадах, фермах, цехах и иных подразделениях предприятия) и общехозяйственные расходы.

Рекомендации по снижению расходов по данной статье сводятся к сокращению затрат, связанных с управлением и организацией производства:

- численности административно-управленческого персонала, а следовательно, и расходы на оплату их труда, и отчисления на социальные нужды;
- количества командировок и служебных разъездов;
- конторских, почтово-телефонных расходов;
- затрат на ремонт и амортизационных отчислений основных средств общехозяйственного назначения.

В целях сокращения себестоимости отдельных видов продукции специалистам необходимо оперативно контролировать ее уровень в течение года. Однако практика ведения бухгалтерского учета такой возможности не дает, так как в настоящее время разнесение накопленных сумм по счетам № 25 "Общепроизводственные расходы" и № 26 "Общехозяйственные расходы" осуществляется в декабре. Для устранения этой проблемы бухгалтерской службе необходимо перейти на ежеквартальное или ежемесячное закрытие калькуляционных счетов бухгалтерского учета. Однако, ввиду громоздкости и трудоемкости данной операции, ее осуществление проводить рекомендуется только в организациях с полной комплексной автоматизацией учетных работ.

Следование изложенным выше рекомендациям позволит сократить себестоимость продукции исследуемых отраслей животноводства на 20–23 %.

Заключение

Изучение показывает, что применение нормативов на уровне конкретной организации расширяет ее воз-

возможности в управлении производством как на уровне первичного подразделения (при планировании, учете, анализе, контроле деятельности), так и при принятии решений на хозяйственном уровне (при обосновании договорных цен на продукцию, определении потребности в ресурсах, выборе приоритетных направлений деятельности, разработке прогнозов).

Апробация разработанных нормативов на фактических данных по затратам в животноводстве за 2008 г. позволила выявить значительные преимущества того или иного региона республики в производстве продукции данной отрасли. На примере производства молока определены преимущества Могилевской области, так как хозяйств, недостигших нормативного предельного уровня затрат, насчитывается только 55 %, тогда как в Гродненской – 78, Гомельской области – 82 %. Доля органи-

заций по республике, по которым производственные затраты на молоко находились в пределах норматива, составляет всего 23 %. По свиноводству по результатам сравнения фактического и нормативного уровней затрат лидирует Гродненская область.

Исследованиями были также установлены оптимальные величины удельных весов отдельных статей затрат, формирующих себестоимость животноводческой продукции (молоко, продукция выращивания и откорма КРС и свиней). Их достижение позволяет конкретным хозяйствам рационально использовать ресурсы и выйти на нормативный уровень затрат в расчете на голову скота. По нашим расчетам, практическая реализация разработанных рекомендаций позволит снизить себестоимость продукции в отраслях животноводства на 20–23 %.

§ 1.5. Доверительное управление предприятием в контексте либерализации имущественных отношений

Сущность доверительного управления в контексте законодательства Республики Беларусь

Содержание сущности и механизма доверительного управления имуществом находят отражение в следующих законодательных актах (табл. 1.5.1).

Порядок заключения договора доверительного управления имуществом, соблюдения его основных положений в Республике Беларусь регулируется нормами гл. 52 ст. 895–909 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК).

В п. 1 ст. 895 ГК договор доверительного управления имуществом определяется как договор, по которому одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя).

При этом передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему. Непосредственно следует из данного определения, что для осуществления действий управляющего необходима передача имущества, что позволяет считать, что договор доверительного управления имуществом признается заключенным с момента передачи учредителем доверительного управления соответствующего имущества доверительному управляющему. Таким образом, возникновение обязательства доверительного управления имуществом фактически обусловлено не только подписанием сторонами соглашения, но и обязательной передачей доверительному управляющему имущества, являющегося объектом указанного соглашения.

В соответствии со ст. 906 ГК доверительный управляющий имеет право на вознаграждение, а также на возмещение необходимых расходов, произведенных им при доверительном управлении имуществом, за счет доходов от использования этого имущества, что свидетельствует о возмездности данного договора. К тому же в

составе существенных условий, предусмотренных п. 4 ст. 899 ГК для заключения договора доверительного управления имуществом, поименованы размер и форма вознаграждения управляющему, если выплата такого вознаграждения предусмотрена договором. В случае, если доверительный управляющий осуществляет свои обязанности на безвозмездной основе, такое положение также должно быть указано в договоре. Таким образом, договор доверительного управления имуществом может быть признан незаключенным как при отсутствии согласования о вознаграждении, так и при условии упоминания о нем, но без отражения его размера и формы.

Предметом договора доверительного управления имуществом является осуществление доверительным управляющим управления переданным ему имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя). Вследствие того, что предмет договора включает в себя не только фактические и юридические действия доверительного управляющего, необходимые для управления имуществом, но также и имущество, переданное в доверительное управление, порядок заключения и исполнения такого договора непосредственно зависит и от особенностей имущества, переданного в доверительное управление (недвижимость, ценные бумаги и др.).

Так, в ст. 901 ГК определено, что имущество, переданное в доверительное управление, обособляется от другого имущества учредителя управления, а также от имущества доверительного управляющего. Это имущество отражается у доверительного управляющего на отдельном балансе, и по нему ведется самостоятельный учет. В том случае, когда происходит передача в доверительное управление ценных бумаг, может быть предусмотрено объединение ценных бумаг, передаваемых в доверительное управление разными лицами, что следует из положений ст. 908 ГК.

Что касается конкретных видов сделок и фактических действий доверительного управляющего, а также после-

Таблица 1.5.1. Перечень нормативных актов, регулирующих институт доверительного управления имуществом в Республике Беларусь

<i>Нормативный правовой акт</i>	<i>Нормы права, регулируемые законодательным актом</i>
Гражданский кодекс Республики Беларусь, 1998, гл. 52 «Доверительное управление имуществом», ст. 895–909	Установлены императивные нормы, формы, способы, объекты, субъекты, сроки доверительного управления
Гражданский кодекс Республики Беларусь, ст. 103 «Управление в акционерных обществах», 1998, п. 3, ч. 3	По решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа общества могут быть переданы по договору коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему)
Закон Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» от 22 июля 2002 г. № 133-3	Регулирует отношения по регистрации имущественного комплекса в случае передачи предприятий (недвижимого имущества) по договору доверительного управления
Постановление Государственного комитета по ценным бумагам Республики Беларусь «Об утверждении Положения о доверительном управлении ценными бумагами» от 12 июня 2000 г., № 10/П (ред. от 20.12.2002 г.)	Определены порядок и механизм доверительного управления ценными бумагами. Управляющим могут быть только профессиональные участники рынка ценных бумаг
Закон «О хозяйственных обществах» от 10 января 2006 г. № 100-3, ст. 53 «Компетенция исполнительного органа хозяйственного общества»	Полномочия исполнительного органа хозяйственного общества по решению общего собрания участников хозяйственного общества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему)
Указ Президента Республики Беларусь «О порядке распоряжения государственным имуществом» от 14 сентября 2006 г. № 575, п. 2	«...в отношении имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь и закрепленного на праве оперативного управления или хозяйственного ведения за юридическими лицами Совет Министров по согласованию с Президентом может производить передачу в доверительное управление акции (доли) в уставных фондах хозяйственных обществ (товариществ)»
Постановление Совета Министров Республики Беларусь «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2006 г.» от 20 декабря 2006 г. № 1687	Определяет порядок принятия решения о передаче в доверительное управление акций (долей) в уставных фондах хозяйственных обществ (товариществ)
Постановление Министерства финансов Республики Беларусь «О регулировании рынка ценных бумаг» от 12 сентября 2006 г. № 112	Доверительным управляющим может быть только профучастник, получивший лицензию на осуществление профессиональной и биржевой деятельности, имеющий в качестве составляющих работ и услуг деятельность по доверительному управлению ценными бумагами
Указ Президента Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в некоторые Указы Президента Республики Беларусь по вопросам распоряжения государственным имуществом» от 07 мая 2009 г. № 238	Под распоряжением государственным имуществом понимается: отчуждение на аукционе, по конкурсу, без проведения аукциона и конкурса; залог; аренда; передача в безвозмездное пользование; передача в доверительное управление; передача без изменения формы собственности
Указ Президента Республики Беларусь «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 26 апреля 2006 г. № 277 «О некоторых вопросах регулирования рынка ценных бумаг» от 25 июня 2009 г. № 331	Право на осуществление депозитарной деятельности имеют юридические лица, у которых размер собственного капитала (чистых активов) составляет не менее 30 тыс. базовых величин. При наличии специального разрешения (лицензии) на осуществление профессиональной и биржевой деятельности могут оказывать услуги по осуществлению деятельности по доверительному управлению акциями акционерного общества

довательности и порядка их совершения, то эта сфера находится вне рамок предмета договора доверительного управления имуществом. Прежде всего, учредителю доверительного управления важно знать, что доверительным управляющим в принципе обеспечивается эффективное управление доверенным ему имуществом (осуществляются полномочия собственника). Фактическое состояние имущества, а стало быть и эффективность управления фиксируются в отчетах доверительного управляющего, что может наглядно свидетельствовать о надлежащем исполнении обязательств, вытекающих из договора доверительного управления имуществом. Порядок и сроки его предоставления учредителю доверительного управления и выгодоприобретателю предусматриваются договором доверительно-

го управления как обязанность управляющего, что установлено в п. 4 ст. 903 ГК.

Вместе с тем существуют нормы, не составляющие предмет договора доверительного управления имуществом, но обязательные для урегулирования правоотношений, складывающихся между доверительным управляющим и третьими лицами при осуществлении доверительного управления имуществом. Так, правило о порядке совершения сделок доверительным управляющим с переданным в доверительное управление имуществом и их оформлении, содержащееся в п. 3 ст. 895 ГК, требует, чтобы доверительным управляющим договор заключался от своего имени с указанием на то, что он действует в качестве такого управляющего. Это усло-

вие считается соблюденным, если при совершении действий, не требующих письменного оформления, другая сторона информирована об их совершении доверительным управляющим в этом качестве, а в письменных документах после имени или наименования доверительного управляющего сделана пометка "Д.У."

К тому же, в соответствии с п. 2 ст. 905 ГК, при выяснении обстоятельств, свидетельствующих о превышении доверительным управляющим предоставленных ему полномочий, обязательства по совершенной сделке несет доверительный управляющий лично. В том случае, если участвующие в сделке третьи лица не знали и не должны были знать о данных обстоятельствах, долги по обязательствам, возникшим в связи с доверительным управлением имуществом, погашаются за счет этого имущества. В случае его недостаточности может быть задействовано имущество доверительного управляющего и имущество учредителя управления, не переданное в доверительное управление. При этом учредитель управления может в данном случае потребовать от доверительного управляющего возмещения всех понесенных им убытков.

Таким образом, при использовании этого договора в практике хозяйственных отношений и при постановке учетной работы обратим внимание на следующие отдельные моменты:

1. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода к доверительному управляющему права собственности на имущество, являющееся объектом доверительного управления.

2. Имущество, переданное в доверительное управление, обособляется от другого имущества учредителя доверительного управления, а также от имущества доверительного управляющего. Это имущество отражается у доверительного управляющего на отдельном балансе, и по нему ведется самостоятельный учет.

3. Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия.

4. Для расчетов по деятельности, связанной с доверительным управлением, открывается отдельный банковский счет (ст. 901 ГК), в том числе валютный счет, если расчеты производятся в иностранной валюте. Для осуществления наличных расчетов в рамках рассматриваемого договора ведется отдельная кассовая книга.

5. Доверительный управляющий имеет право на вознаграждение, предусмотренное договором доверительного управления имуществом, а также на возмещение необходимых расходов, произведенных им при доверительном управлении имуществом.

Содержание отношений доверительного управления предполагает, что величина вознаграждения и возмещение расходов доверительного управляющего не может превышать суммы доходов от использования имущества – объекта доверительного управления. При расчете этого лимита не учитываются суммы НДС, предъявляемого доверительным управляющим учредителю.

6. Договор доверительного управления является реальным договором, поэтому вступает в силу только с момента фактической передачи имущества, являюще-

гося объектом управления. В противном случае договоренность оформляется предварительным договором с описанием существенных условий будущей сделки.

7. К форме договора доверительного управления предъявляются специальные требования. Так, договор доверительного управления должен заключаться в форме, предусмотренной для продажи этого имущества, только при передаче в доверительное управление недвижимости (ст. 900 ГК). При этом:

– в случае заключения договора доверительного управления предприятием как имущественным комплексом соблюдается форма, предусмотренная для заключения сделок с недвижимостью;

– при передаче в управление движимого имущества достаточно соблюдения простой письменной формы, в том числе имущественных комплексов, не попадающих под определение предприятия.

8. Договор доверительного управления не является достаточным правовым основанием для представления доверительным управляющим интересов учредителя управления в сфере налогообложения. Если учредитель управления и доверительный управляющий достигли договоренности в отношении представительства в сфере налогообложения, соответствующие полномочия управляющего должны быть оформлены доверенностью с учетом требований Налогового кодекса.

Особенности осуществления деятельности по доверительному управлению акциями (долями) хозяйственных обществ

Введение института управления ценными бумагами в республике связано, прежде всего, с процессами разгосударствления и приватизации государственной собственности. Механизм управления акциями акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов государственной собственности, был установлен Советом Министров Республики Беларусь (постановление от 19.06.1998 г. № 971 "О порядке передачи на конкурсной основе в управление юридических и физических лиц принадлежащих государству акций ОАО, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности"). В соответствии с данным постановлением передача акций в управление осуществляется на конкурсной основе.

Цель конкурса по передаче акций в управление – определение юридического или физического лица (управляющего акциями), способного обеспечить выполнение требований, определенных условиями конкурса, для увеличения поступлений в республиканский бюджет доходов от акций, переданных в управление.

Акции (либо их часть) могут быть переданы на конкурсной основе в управление только одному управляющему акциями, то есть одному юридическому либо физическому лицу.

Основной задачей управляющего акциями является повышение эффективности деятельности акционерного общества, улучшение его экономических показателей. Другие задачи определяются договором управления акциями.

Юридическое лицо, в управление которого могут передаваться акции, должно иметь лицензию на деятельность по управлению ценными бумагами, находящимися в республиканской собственности открытых акционерных обществ, созданных в процессе разгосударствления и приватизации объектов, находящихся в республиканской собственности.

Физическим лицом, в управление которого передаются акции, может быть только директор открытого акционерного общества, акции которого передаются в управление, аттестованный Министерством по управлению государственным имуществом и приватизации (в настоящее время – Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь) на право быть назначенным представителем государства в органах управления акционерных обществ.

Количество акций, передаваемых в управление, определяется для каждого акционерного общества Государственным комитетом по имуществу.

Вместе с тем следует отметить, что принятый порядок противоречит Гражданскому кодексу, где установлено, что физическое лицо может выступать доверительным управляющим в качестве индивидуального предпринимателя (ст. 898), то есть директор ОАО должен быть индивидуальным предпринимателем. С целью устранения данного противоречия, постановлением Государственного комитета по ценным бумагам Республики Беларусь от 12 июня 2000 г. № 28/И (в ред. от 20.12.2002 г. № 24/И) установлено, что доверительным управляющим может выступать только коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия.

В целях совершенствования и реализации Указа Президента Республики Беларусь от 14 сентября 2006 г. № 575 "О порядке распоряжения государственным имуществом" Совет Министров Республики Беларусь постановлением № 1687 от 20 декабря 2006 г. установил следующий порядок принятия решений по передаче акций акционерных обществ в доверительное управление (табл. 1.5.2).

В соответствии с постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12 сентября 2006 г. № 112 "О регулировании рынка ценных бумаг" доверительным управляющим ценных бумаг может быть только профучастник, получивший специальное разрешение (лицензию) на осуществление профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам, имеющее в качестве составляющих работ и услуг деятельность по доверительному управлению ценными бумагами (рис. 1.5.1).

Отмечая принятый в республике механизм доверительного управления ценными бумагами, следует отметить, что он не нашел широкого применения в практике. Доверительное управление имуществом – понятие новое в нашей стране. Стремление организовать более эффективное управление хозяйственной деятельностью и имуществом имело место только в случае передачи в доверительное управление государственного пакета акций ОАО "Криница" и "Брестское пиво" коммерческому банку ОАО "Приорбанк".

Особенности введения института доверительного управления имуществом комплексом организаций

В соответствии с гл. 52 ст. 896 ГК Республики Беларусь объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу (далее – имущество).

Сущность доверительного управления имуществом состоит в осуществлении доверительным управляющим управления чужим имуществом в интересах его собственника или указанного им лица. В этих целях собственник передает свое имущество доверительному управляющему, наделяя последнего соответствующими полномочиями по владению, пользованию и распоряжению указанным имуществом, в рамках которых доверительный управляющий вправе совершать любые фактические и юридические действия для обеспечения эффективного управления доверенным ему имуществом.

Таблица 1.5.2. Порядок подготовки решений о передаче в доверительное управление акций, находящихся в собственности Республики Беларусь

<i>Государственный орган, иная государственная организация, должностное лицо, принимающие решение о распоряжении имуществом</i>	<i>Вид правового акта, иного решения</i>	<i>Государственный орган, иная государственная организация, подготавливающие проект правового акта, иного решения</i>	<i>Документы, представляемые для принятия решения (для решений Президента Республики Беларусь и Совета Министров Республики Беларусь – дополнительно к документам, предусмотренным законодательством)</i>
Совет Министров Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь	Постановление Совета Министров Республики Беларусь	Республиканский орган государственного управления и иная государственная организация, подчиненная Правительству Республики Беларусь	Выписка со счета «депо»; копия свидетельства о государственной регистрации хозяйственного общества; копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации доверительного управляющего;
Государственный орган, государственная организация, не входящие в структуру Правительства Республики Беларусь, по согласованию с Президентом Республики Беларусь	Приказ (постановление) государственного органа, государственной организации, не входящих в структуру Правительства Республики Беларусь	Государственный орган, государственная организация, не входящие в структуру Правительства Республики Беларусь	копия специального разрешения (лицензии) на осуществление профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам – в случае передачи в доверительное управление акций



Рис. 1.5.1. Этапы механизма доверительного управления ценными бумагами

Преобладает точка зрения, согласно которой собственник имущества, выступая в качестве учредителя доверительного управления, передает доверительному управляющему вместе с имуществом и свои полномочия по владению, пользованию и распоряжению этим имуществом. Лицо, осуществляющее работу по управлению имуществом и обеспечивающее выгоды собственнику, приобретает право на вознаграждение за выполнение своей работы.

Нельзя не согласиться с тем, что, передавая имущество в доверительное управление, собственник тем самым действительно реализует свои правомочия собственности (владение, пользование, распоряжение). Однако правильно ли в этом случае говорить о том, что собственник одновременно с имуществом передает доверительному управляющему и свои правомочия или их часть (скажем, возможность их реализации)? Видимо, при положительном ответе на этот вопрос для многих авторов определяющее значение сыграла норма, содержащаяся в п. 1 ст. 903 ГК, согласно которой доверительный управляющий осуществляет в пределах, предусмотренных законом и договором доверительного управления имуществом, правомочия собственника в отношении имущества, переданного в доверительное управление. Между тем представляется, что в данном случае речь идет лишь о содержании правомочий доверительного управляющего (владение, пользование и, в известных пределах, распоряжение доверенным ему имуществом), но никак не о существовании или о правовой природе этих правомочий. Правомочия доверительного управляющего по управлению имуществом не могут в принципе представлять собой правомочия, делегированные (переданные) самим собственником, по той причине, что права доверительного управляющего в отноше-

нии доверенного ему имущества не переходят к нему от собственника, а возникают из договора доверительного управления имуществом. Заключение такого договора и сама передача имущества в доверительное управление есть форма реализации собственником его правомочий. При этом собственник не передает свои правомочия доверительному управляющему, а возлагает на него путем заключения договора определенные обязанности по управлению имуществом. Исполнение доверительным управляющим обязанностей, вытекающих из договора доверительного управления, по отношению к третьим лицам выглядит как осуществление правомочий собственника. Нельзя не учитывать также, что и перед третьими лицами доверительный управляющий выступает именно в качестве лица, выполняющего свои обязательства перед собственником – учредителем доверительного управления имуществом. Ведь заключая любые сделки с имуществом, переданным в доверительное управление (пусть и от своего имени), доверительный управляющий обязан указать, что он действует именно в качестве управляющего, в частности, в письменных документах после имени или наименования доверительного управляющего должна быть сделана пометка "Д.У." (п. 3 ст. 895 ГК).

Собственник, учредивший доверительное управление имуществом, сохраняет не только право собственности (как таковое) на имущество, переданное в доверительное управление, но и, что представляется очевидным, все свои правомочия. Собственник имущества, заключив договор и наделив тем самым доверительного управляющего правомочиями по управлению имуществом, принимает на себя обязательство воздерживаться от любых действий, препятствующих доверительному управляющему в исполнении обязательств, вытека-

ющих из договора. Поэтому для собственника – учредителя доверительного управления исключается реализация только тех правомочий, которые создают невозможность исполнения обязательств, вытекающих из договора доверительного управления (например, владение имуществом). И, напротив, в ряде случаев обеспечение надлежащего исполнения указанных обязательств может потребовать от собственника непосредственной реализации его правомочий по отношению к имуществу, переданному в доверительное управление. Не трудно представить себе, например, ситуацию, когда договором доверительного управления не предусмотрено право доверительного управляющего на распоряжение объектами недвижимости, а необходимость этого возникает. В этом случае не исключена возможность непосредственной реализации самим собственником указанного объекта недвижимости, в том числе и по просьбе доверительного управляющего (с последующим изменением условия договора о составе имущества, переданного в доверительное управление).

О сохранении собственником-учредителем доверительного управления имуществом своих правомочий свидетельствует и предоставленная ему возможность отказаться в любой момент от договора по своему усмотрению при условии выплаты доверительному управляющему обусловленного договором вознаграждения (ст. 907 ГК). Отказ от договора, как известно, влечет прекращение обязательств, что применительно к отношениям, связанным с доверительным управлением имуществом, означает освобождение собственника от добровольно принятых обязанностей воздерживаться от действий по реализации своих правомочий, которые могут привести к невозможности исполнения обязательств, вытекающих из договора доверительного управления имуществом. Передача имущества в доверительное управление не влечет утрату собственником своих правомочий либо их делегирование (передачу) доверительному управляющему еще и по той причине, что доверительное управление осуществляется в интересах собственника имущества (или указанного им лица), который тем самым получает выгоду от использования имущества. Таким образом, передача имущества в доверительное управление представляет собой не одномоментный акт передачи собственником своих правомочий доверительному управляющему, а, напротив, длящийся (в течение всего срока действия договора) процесс извлечения собственником доходов от использования его имущества, то есть процесс реализации последним своих правомочий. Кроме того, только тем обстоятельством, что за учредителем доверительного управления сохраняются все правомочия собственника имущества, можно объяснить установленную ГК (п. 4 ст. 903) обязанность доверительного управляющего представлять учредителю управления отчет о своей деятельности в сроки и в порядке, которые установлены договором доверительного управления имуществом.

Гражданский кодекс не дает оснований для излишне широкой трактовки понятия "доверительное управление", четко определяя сферу действия права о доверительном управлении имуществом. Согласно п. 4 ст. 210 ГК собственник может передать свое имущество в доверительное управле-

ние другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица. Следовательно, применительно к основаниям возникновения правоотношений, связанных с доверительным управлением имуществом, общим правилом является то, что соответствующее обязательство возникает из договора доверительного управления имуществом, заключаемого собственником имущества (учредителем доверительного управления) по его воле с доверительным управляющим в порядке, предусмотренном гл. 52 ГК.

Личность доверительного управляющего имеет для учредителя доверительного управления серьезное значение. Это объясняется повышенным риском утраты имущества, передаваемого в доверительное управление, что требует определенного доверия к лицу (индивидуальному предпринимателю, либо коммерческой организации), выступающему в качестве доверительного управляющего. Однако речь идет о такой степени риска и такой мере доверия (фактического свойства), которые присущи и многим другим правоотношениям: покупатель, предоставляющий предоплату, или продавец, продающий крупную партию товаров в кредит; владелец счета и вкладчик по депозиту, помещающий свои денежные сбережения в определенный банк; комитент, передавший комиссионеру имущество для реализации, а также субъекты некоторых иных правоотношений в равной мере несут риск утраты своего имущества и должны доверять своим контрагентам. Поэтому лично-доверительный характер правоотношений не может служить квалифицирующим признаком именно доверительного управления имуществом.

Некоторые авторы усматривают в доверительном управлении имуществом определенное сходство (по целям и выполняемым задачам) с правом хозяйственного ведения и правом оперативного управления и находят возможным проводить сравнительный анализ указанных институтов, заканчивающийся не в пользу права хозяйственного ведения и права оперативного управления. Доверительное управление и право хозяйственного ведения объединяет лишь то обстоятельство, что во всех случаях речь идет об управлении чужим имуществом. Что же касается существа правоотношений, их правовой природы, оснований их возникновения и сферы применения, то указанные отношения не являются однопорядковыми, призванными решать аналогичные задачи в разных правовых системах, как это представляется некоторыми исследователями. По общему правилу основанием возникновения правоотношений, связанных с доверительным управлением имуществом, является договор доверительного управления имуществом. В качестве отличительных признаков доверительного управления имуществом комплексом по белорусскому гражданскому праву могут быть указаны следующие характерные черты данного правоотношения.

Во-первых, правоотношения, связанные с доверительным управлением имуществом, складываются между

равными, имущественно самостоятельными и независимыми друг от друга субъектами гражданского права: собственником имущества, доверительным управляющим и выгодоприобретателем, которые не имеют возможности воздействовать на личность контрагента, как это имеет место, к примеру, во взаимоотношениях собственника имущества и субъекта права хозяйственного ведения (оперативного управления).

Во-вторых, непосредственным основанием возникновения доверительного управления имуществом во всех случаях является договор, заключаемый между собственником имущества и доверительным управляющим.

В-третьих, правоотношения, связанные с доверительным управлением имуществом, не относятся к числу лично-доверительных (фидуциарных) правоотношений, хотя им присущ принцип личного исполнения доверительным управляющим своих обязательств. Передача собственником имущества в доверительное управление, бесспорно, связана с риском его утраты и требует определенной степени доверия в отношениях между собственником и доверительным управляющим, однако это доверие носит фактический характер и не влияет на правовую природу соответствующего правоотношения.

В-четвертых, доверительное управление имуществом представляет собой обязательственное правоотношение. Осуществление доверительным управляющим в пределах, предусмотренных законом и договором доверительного управления имуществом, правомочий собственника в отношении имущества, переданного в доверительное управление, не является свидетельством делегирования ему собственником своих вещно-правовых правомочий, а представляет собой содержание его обязанностей перед собственником в качестве должника по обязательству доверительного управления имуществом, возникающему из договора, заключенного между собственником имущества и доверительным управляющим.

В-пятых, выполняя свои обязательства перед собственником имущества по договору доверительного управления имуществом (осуществляя правомочия собственника), доверительный управляющий выступает перед третьими лицами в качестве титульного владельца имущества, действующего от своего имени, но в интересах собственника или назначенного им лица (выгодоприобретателя). Об этом своем качестве доверительный управляющий должен информировать всякого контрагента по сделкам, совершаемым с имуществом, переданным в доверительное управление. В противном случае лицом, обязанным по сделке, признается сам доверительный управляющий, который при ее неисполнении несет ответственность принадлежащим ему имуществом.

В-шестых, данное правоотношение (обязательство по доверительному управлению имуществом) имеет сложный предмет, включающий в себя два рода объектов:

- фактические и юридические действия доверительного управляющего по управлению имуществом;
- само имущество, переданное в доверительное управление.

Осуществляя управление соответствующим имуществом, доверительный управляющий владеет данным имуществом, пользуется им, то есть извлекает полезные

свойства имущества и распоряжается им. По своему содержанию и объему правомочия владения, пользования и распоряжения имуществом аналогичны правомочиям самого собственника имущества, если договором доверительного управления не предусмотрены ограничения (пределы) указанных правомочий доверительного управляющего. Распоряжение недвижимым имуществом со стороны доверительного управляющего возможно лишь в том случае, если право на это предоставлено ему договором доверительного управления имуществом.

В-седьмых, правоотношения доверительного управления имуществом носят двусторонний и, как правило, возмездный характер. О двустороннем характере данного обязательства свидетельствует наделение доверительного управляющего правом на возмещение необходимых расходов, произведенных им при доверительном управлении имуществом, за счет доходов от использования этого имущества. Возмездный характер правоотношений доверительного управления имуществом вытекает из нормы, содержащейся в ГК (ст. 895), устанавливающей, что доверительный управляющий имеет право на вознаграждение, предусмотренное договором доверительного управления имуществом.

Таковы характерные признаки доверительного управления имуществом, выделяющие его в самостоятельный тип гражданско-правовых обязательств. По своей целевой направленности рассматриваемые правоотношения, видимо, могут быть отнесены к категории обязательств по возмездному оказанию услуг. В пользу отнесения правоотношений, связанных с доверительным управлением имуществом, к категории обязательств по оказанию услуг свидетельствует и формальная позиция законодателя, установившего, что правила гл. 39 ГК (возмездное оказание услуг) применяются к договорам оказания различных услуг, за исключением услуг, оказываемых по самостоятельным договорам, в том числе и по договору доверительного управления имуществом. Вместе с тем нельзя не обратить внимание на то, что обязательство доверительного управления имуществом имеет сложный предмет. И если входящий в него объект первого рода (фактические и юридические действия доверительного управляющего), безусловно, является индикатором принадлежности доверительного управления имуществом к категории гражданско-правовых обязательств по оказанию услуг, то объект второго рода (имущество, передаваемое в доверительное управление) сближает данное правоотношение с обязательствами по передаче имущества, в особенности с теми из них, которые регулируют отношения, связанные со срочным владением и использованием имуществом (аренда, ссуда и т. п.).

Впервые в республике введение института доверительного управления имуществом в процессе трансформации сельскохозяйственных организаций получило место в Логойском районе Минской области. Основанием для его введения послужили следующие обстоятельства.

В целях практической реализации Указов Президента от 19 марта 2004 г. № 138 "О некоторых мерах по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций и привлечению инвестиций в сельскохозяйственное производство" и от 14 июня 2004 г. № 280 "О порядке и

условиях продажи юридическим лицам предприятий как имущественных комплексов убыточных сельскохозяйственных организаций" в августе 2004 г. имущественный комплекс СПК "Янушковичи" продан ЗАО "Минский инструментальный завод" по цене 535 млн руб. (20 % стоимости чистых активов). На базе имущественного комплекса создан филиал по производству сельскохозяйственной продукции. Общая земельная площадь филиала составляет 3463 га, в том числе сельскохозяйственных угодий – 3076, из них пашни – 2488 га.

Рейтинговая оценка эффективности работы филиала среди реформированных хозяйств Минской области свидетельствует о низкой эффективности работы филиала (табл. 1.5.3).

На основании этого Минский областной и городской исполнительные комитеты приняли решение о смене собственника путем передачи имущественного комплекса филиала "Янушковичи" в доверительное управление с последующим правом выкупа ООО "Союзспецсталь".

ООО "Союзспецсталь" является резидентом Республики Беларусь, занимается поставками и реализацией на территории Республики Беларусь черного металло-

проката для предприятий строительного и машиностроительного комплексов.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО "Союзспецсталь", проведенный на основании баланса на 01 июля 2008 г., показал следующие результаты.

В анализируемом периоде отмечена положительная динамика товарооборота, который за I полугодие 2007 г. составил 18 186 млн руб. и за I полугодие 2008 г. – 32 579 млн руб., или рост в 1,8 раза.

Анализ динамики товарооборота в сопоставимых ценах выявил его рост на 51,2 %. Данное увеличение обусловлено как удорожанием стоимости реализуемых товаров, так и наращиванием объемов хозяйственной деятельности.

В I полугодии 2008 г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. валовая прибыль увеличилась с 1 424 до 4 871 млн руб. Соответственно удельный вес издержек обращения уменьшился с 90,7 % по состоянию на 01.07.2007 г. до 82,3 % по состоянию на 01.07.2008 г.

Рост торговой надбавки увеличил прибыль от реализации с 506 млн руб. в I полугодии 2007 г. до 3 451 млн руб. в I полугодии 2008 г. Кроме того, получение прибыли по

Таблица 1.5.3. Показатели рейтинговой оценки эффективности работы сельскохозяйственного филиала «Янушковичи» ЗАО «Минский инструментальный завод» Логойского района за 2008 г.

Показатели	Значение рейтингового показателя	Место в рейтинге реформированных сельскохозяйственных организаций Минской области
Стоимость валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	7,0	112
Производство зерна, кг на балло-гектар сельскохозяйственных угодий	16,5	112
Урожайность зерновых культур, ц/га	11,0	116
Урожайность картофеля, ц/га	67,8	74
Производство молока, кг на балло-гектар с.-х. угодий	8,3	113
Производство мяса всех видов, кг на балло-гектар с.-х. угодий	1,2	98
Производство мяса КРС, кг на балло-гектар с.-х. угодий	0,9	106
Производство свинины, кг на балло-гектар с.-х. угодий	0,3	31
Удой молока на корову, кг в год	3057	108
Среднесуточный привес крупного рогатого скота, г	375	108
Среднесуточный привес свиней, г	210	42
Плотность поголовья крупного рогатого скота на 100 га с.-х. угодий, гол.	23	110
Плотность поголовья свиней на 100 га пашни, гол.	21	29
Выручка от реализации продукции, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	13,1	113
Размер прибыли, полученной от реализации продукции, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	-0,6	60
Размер прибыли по конечному финансовому результату, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	1,1	58
Уровень рентабельности реализованной продукции, %	-4,5	65
Уровень рентабельности по конечному финансовому результату, %	7,7	39
Наличие кредиторской задолженности, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	31,1	60
Наличие кредитов и займов, тыс. руб. на балло-гектар с.-х. угодий	9,2	52
Уровень покрытия долгов выручкой от реализации продукции, руб.	0,3	98
Уровень покрытия затрат выручкой от реализации продукции, руб.	1,0	63
Приобретено тракторов, ед.	3	90
Приобретено грузовых автомобилей за период с 2004 по 2008 г., ед.	1	88
Приобретено зерноуборочных комбайнов за период с 2004 по 2008 г., ед.	4	63
Приобретено сельскохозяйственной техники за период с 2004 по 2008 г., ед.	9	95
Численность работников в расчете на 100 га с.-х. угодий	3	98
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	445	103
Удельный вес фонда оплаты труда в выручке, %	55	107

внереализационным операциям в сумме 28 млн руб. против убытка в размере 37 млн руб. в сравнимых периодах увеличило балансовую прибыль по состоянию на 01.07.2008 г. до 3 481 млн руб. против 470 млн руб. по состоянию на 01.07.2007 г. Общая рентабельность увеличилась с 3,4 до 6,2 %.

Изучение динамики основных показателей ликвидности дает основание сделать вывод о стабильном финансовом положении предприятия в 2008 г.

Организация активно использует краткосрочные кредиты в качестве привлеченного источника средств для осуществления своей деятельности. Так, по состоянию на 01.01.2008 г. было привлечено 3 965 млн руб. заемных средств, тогда как по состоянию на 01.07.2008 г. – 9 152 млн руб. (рост на 5 187 млн руб.), при этом кредиторская задолженность снизилась с 11 826 до 7 501 млн руб. (или на 4 325 млн руб.) соответственно.

Динамика коэффициента оборачиваемости собственных оборотных средств свидетельствует об ускорении их оборачиваемости в 2008 г. (90 дней) против 2007 г. (140 дней).

Согласно требованиям Инструкции по анализу и контролю финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности структура бухгалтерского баланса ООО "Союзспецсталь" по состоянию на 01.07.2008 г. является удовлетворительной, а организация – платежеспособной.

Администрацией Центрального района г. Минска было проведено собеседование с директором ООО "Союзспецсталь", в ходе которого озвучена основная цель передачи в управление имущественного комплекса филиала – диверсификация торгового бизнеса с сельскохозяйственной деятельностью и реинвестирование в нее заработанной прибыли, а также создание и развитие как промышленных производств по выпуску стройматериалов из местных видов сырья (бетона, пенобетонных блоков, кладочной сетки и каркасов и др.), так и инфраструктуры для развития въездного туризма. Параллельно с развитием производственной сферы планируется развитие социально-культурной инфраструктуры данного региона, строительство жилья и других объектов социально-культурного назначения. Принято решение о передаче имущества филиала в доверительное управление ООО "Союзспецсталь" с целью дальнейшей проработки его продажи.

Среди проблем развития института доверительного управления предприятием следует выделить:

1. Недостаточно развита институциональная основа доверительного управления.
2. Отсутствие системы подготовки доверительных управляющих.
3. Процедура осуществления доверительного управления достаточно трудоемкая и длительная во времени.
4. Не установлен порядок материального вознаграждения доверительного управляющего.
5. Для осуществления сделки по доверительному управлению предприятие должно быть зарегистрировано как имущественный комплекс в соответствии с законодательством.

Нам представляется, что было бы обоснованным принятие соответствующего нормативного акта, предусматривающего возможность передачи предприятия в

доверительное управление, право собственности на которое не зарегистрировано, то есть без наличия документов, удостоверяющих государственную регистрацию прав на данное предприятие. Государственная регистрация таких предприятий, договоров доверительного управления, а также прав на эти предприятия осуществляется одновременно республиканской организацией по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним на основании заявления доверительного управляющего, договора доверительного управления, соответствующего решения о передаче в управление, документов, отражающих состав предприятия (акта инвентаризации, бухгалтерского баланса, аудиторского заключения о составе и стоимости предприятия), акта приема-передачи.

Вместе с тем следует отметить, что доверительное управление имуществом обеспечивает гибкую интеграционную связь между государственным органом и хозяйствующим субъектом, и это могло бы, в отличие от приватизации, служить "созданию вертикали управления ходом реализации заданий государственной программы развития села", не отрывало бы государственные общесоциальные цели АПК от субъективных интересов хозяйствующего субъекта. И, наконец, доверительный управляющий – это именно та фигура, которая могла бы стать гарантом привлечения инвестиций для финансирования проектов реструктуризации, реформирования и развития производственно-технологических комплексов.

Доверительное управление – оптимальная модель по отношению к хозяйственному ведению и оперативному управлению, с одной стороны, и приватизации стратегически значимых объектов – с другой.

Предложения по механизму подготовки доверительных управляющих предприятий как имущественных комплексов

Кандидатура доверительного управляющего определяется собственником имущественного комплекса, государственными органами, государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, местными исполнительными и распорядительными органами по результатам проведенного конкурса.

Кандидатом на должность доверительного управляющего может быть индивидуальный предприниматель, прошедший соответствующую аккредитацию. Отбор доверительного управляющего предприятием целесообразно проводить из числа руководителей, заместителей руководителей, специалистов сельскохозяйственных организаций, государственных органов и организаций, органов местного управления и самоуправления, лиц, состоящих в резерве на их замещение, а также лиц, занимавших эти должности до ухода на пенсию (выхода в отставку), положительно зарекомендовавших себя на названных должностях, имеющих опыт работы на таких должностях, как правило, не менее двух лет, положительный опыт работы в отрасли, соответствующей профилю деятельности юридического лица, высшее образование, не имеющих судимости, прошедших аттестацию на соответствие профессионально-квалификационным требованиям, предъявляемым к довери-

тельным управляющим, и имеющих аттестат доверительного управляющего.

Управляющим может быть юридическое лицо, за исключением унитарного предприятия. Требования, установленные к управляющему-индивидуальному предпринимателю, применяются по отношению к руководителю юридического лица, назначаемому управляющим, как к лицу, обладающему персональной ответственностью.

Материальное вознаграждение доверительного управляющего производится за счет средств имущества предприятия, переданного в доверительное управление. Имущественная ответственность доверительного управляющего, осуществляющего деятельность по договору доверительного управления, должна быть определена в договоре. Она может обеспечиваться внесением залоговой суммы или предоставлением для этих целей своего личного имущества.

Деятельность доверительных управляющих предприятий как имущественных комплексов не лицензируется.

Контроль за деятельностью управляющих осуществляется собственниками имущества, органами государственного управления, местными исполнительными и распорядительными органами, в подчинении или ведении которых находятся организации, а также органами (организациями), представившими кандидатуры доверительных управляющих.

Проверка деятельности доверительного управляющего в случае необходимости проводится собственниками имущества, органами государственного управления, местными исполнительными и распорядительными органами, в подчинении или ведении которых находятся организации.

Для получения аттестата доверительного управляющего необходимо владение претендентом знаниями в объеме Программы обучения доверительных управляющих, утвержденной Государственным комитетом по имуществу Республики Беларусь.

С целью прохождения аттестации лицо, аккредитованное в качестве доверительного управляющего, имеет право знакомиться с Программой и порядком проведения аттестации.

Для прохождения аттестации в аттестационную комиссию при Комитете представляются следующие документы:

- заявление по установленной форме;
- нотариально удостоверенная копия диплома о высшем образовании;
- другие документы, подтверждающие наличие специальной подготовки по разделам Программы (сертификаты, аттестаты, свидетельства).

В течение пятнадцати календарных дней со дня приема документов аттестационная комиссия принимает решение о допуске или об отказе в допуске заявителя к прохождению аттестации. Решение об отказе в допуске к аттестации принимается в случае обнаружения недостоверности представленных документов.

Аттестация проводится в форме тестирования. Тесты составляются в соответствии с содержанием разделов Программы. День и время проведения тестирования определяются аттестационной комиссией и доводят-

ся до сведения претендентов. Для прохождения аттестации претендент должен иметь при себе документ, удостоверяющий личность. Лицо, не имеющее при себе соответствующего документа, к тестированию не допускается. Количество предлагаемых для опроса тестов и количество правильных ответов, необходимых для получения аттестата, определяется аттестационной комиссией и доводится до сведения аттестуемых перед началом тестирования.

Тестирование осуществляется поэтапно по 6 блокам тестовых заданий, разработанных по следующим разделам Программы.

Блок 1:

– раздел 1 "Теоретические основы современной экономики";

– раздел 2 "Бухгалтерский учет и финансы".

Блок 2:

– раздел 3 "Оценка недвижимости и оценка бизнеса".

Блок 3:

– раздел 4 "Менеджмент":

подраздел 4.1 "Управление недвижимостью";

– раздел 5 "Ценные бумаги".

Блок 4:

– раздел 6 "Правовые основы доверительного управления имуществом":

подраздел 6.1 "Материальное вознаграждение доверительного управляющего".

Блок 5:

– раздел 7 "Правовые основы экономической несостоятельности (банкротства)":

подраздел 7.2 "Трудовое право";

подраздел 7.3 "Хозяйственный процесс";

подраздел 7.4 "Экономическая несостоятельность и банкротство".

Блок 6:

– раздел 8 "Психологические аспекты деятельности доверительных управляющих".

Продолжительность тестирования определяется из расчета до двух минут на решение одного теста. При проведении тестирования запрещается пользоваться справочной и специальной литературой. Лица, нарушившие данное требование, считаются не прошедшими аттестацию. При проведении тестирования должны присутствовать не менее трех членов аттестационной комиссии. Присутствие посторонних лиц не допускается. По истечении времени, отведенного на тестирование, по каждому из блоков производится проверка правильности ответов и объявление результатов.

На основании суммы результатов тестирования по всем блокам аттестационная комиссия принимает решение о выдаче квалификационного аттестата.

После принятия аттестационной комиссией соответствующего решения лицам, прошедшим аттестацию, в пятидневный срок выдается аттестат установленного образца. Повторная аттестация лиц, не прошедших аттестацию, а также претендующих на получение аттестата более высокой категории, проводится в порядке и сроки, определяемые аттестационной комиссией.

Аттестация проводится аттестационной комиссией, созданной при Комитете. Аттестационная комиссия со-

стоит из пяти постоянных членов комиссии, а также членов комиссии, временно привлекаемых для проведения аттестации (далее – рабочий состав аттестационной комиссии). Постоянные члены аттестационной комиссии назначаются из числа работников Государственного комитета по имуществу, Министерства финансов.

В качестве временно привлекаемых членов аттестационной комиссии в ее рабочий состав могут быть включены работники хозяйственных судов, преподаватели, другие высококвалифицированные специалисты. К работе в аттестационной комиссии могут привлекаться представители заинтересованных министерств, других органов государственного управления с правом совещательного голоса.

Состав постоянных членов аттестационной комиссии, ее рабочий состав, председатель и секретарь утверждаются приказом Государственного комитета по имуществу. В обязанности аттестационной комиссии входит:

- прием и рассмотрение документов;
- принятие решения о допуске или об отказе в допуске к прохождению аттестации;
- утверждение тестов с вариантами ответов;
- определение и утверждение количества предлагаемых для опроса тестов и количества правильных ответов, необходимых для получения аттестата;
- организация и проведение тестирования;
- принятие решения о допуске к повторному прохождению аттестации;
- принятие решения о выдаче аттестата;
- определение порядка и установление сроков повторного прохождения аттестации, в том числе аттестации лиц, претендующих на получение аттестата более высокой категории.

Заседание аттестационной комиссии проводится по мере необходимости. Возглавляет заседание председатель комиссии, а в его отсутствие – заместитель председателя. Ответственным за организацию проведения заседаний комиссии является ее секретарь. Аттестационная комиссия правомочна принимать решения, если в ее заседании принимают участие не менее пяти членов рабочего состава комиссии. Решения принимаются открытым голосованием простым большинством голосов членов аттестационной комиссии, участвующих в заседании. По каждому решению аттестационной комиссии составляется протокол, который подписывается председателем и секретарем аттестационной комиссии.

Предложения по материальному вознаграждению доверительного управляющего

Своеобразное содержание трудовой деятельности доверительного управляющего характеризуется сочетанием деятельности по организации производства и управлению трудом, с одной стороны, и деятельности по представлению предприятия как хозяйственного субъекта в сфере экономического оборота – с другой.

Доверительный управляющий осуществляет в пределах, предусмотренных законодательством или договором доверительного управления, правомочия собственника в отношении имущества, переданного в управление. Полномочия доверительного управляющего по

организации производства и управлению трудом, а равно и его правомочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом предприятия возникают не как волевое средство реализации собственных экономических интересов в процессе использования средств производства, а как выполнение юридических обязанностей перед нанявшим его учредителем доверительного управления имуществом, которое вверяется управляющему в целях организации производства и получения дохода от реализации производственной продукции. Вследствие этого конкретная специфика содержания предпринимательской деятельности доверительного управляющего предприятия выражается таким образом: во-первых, притом что доверительный управляющий осуществляет свою деятельность по договору доверительного управления, он, тем не менее, обязательно наделяется властными полномочиями по организации производственного процесса на предприятии и труда работников предприятия; во-вторых, доверительный управляющий обладает самостоятельной правосубъектностью в производных от трудовых правоотношениях, то есть он выступает в качестве самостоятельного субъекта трудового права, а не только как представитель учредителя доверительного управления предприятием как имущественным комплексом; в-третьих, в содержание деятельности доверительного управляющего входят составными частями: трудовая деятельность в рамках предприятия по организации производства и труда, естественно реализуемая в сфере трудовых отношений, и деятельность по управлению имущественным комплексом.

Однако каким бы специфическим содержанием ни отличалась деятельность доверительного управляющего, это в конечном счете есть выполнение порученной ему учредителем доверительного управления трудовой функции, которая определяется договором доверительного управления. Предложить иное – означает признать факт заключения доверительным управляющим одновременно двух договоров: трудового и доверительного управления имуществом с собственником средств производства этого предприятия. Причем по трудовому договору работодатель нанимает доверительного управляющего в качестве наемного работника, а по договору доверительного управления имуществом собственник (учредитель управления) передает управляющему на определенный срок имущество для управления в интересах учредителя управления. В этой связи вряд ли вызовет возражение утверждение, что основное отличие в регулировании деятельности доверительного управляющего обуславливается сочетанием двух направлений: а) управление организацией производства и трудом; б) доверительное управление предприятием. Говоря иначе, это направление деятельности доверительного управляющего должно регламентироваться специальными законами, подзаконными актами (указами Президента и постановлениями Правительства), Уставом организации и т. д.

Причины же сочетания этих двух видов деятельности носят неправовой характер. Так, если наделение доверительного управляющего властными полномочиями и самостоятельной трудовой правосубъектностью вызывается необходимостью организации производственно-

го и трудового процессов, имеющих целью создание новых материальных и иных ценностей при помощи труда работников, то необходимость для предприятия как хозяйственного субъекта быть участником имущественного оборота порождает потребность выступать в качестве субъекта имущественных (гражданско-правовых) отношений нанятого им для этой цели доверительного управляющего. Представляется достаточно ясным, почему мировая практика пошла по пути объединения этих функций (и функции организатора производства и труда, и доверительного управляющего). Причина проста, поскольку трудно представить, что кто-либо вне предприятия может лучше знать уровень производительности этого предприятия, потребности в обновлении средств производства и технологий, исходные составляющие размера себестоимости производимой продукции, резервы снижения непроизводственных затрат, оптимальные объемы производимой предприятием качественной продукции для стабильной реализации и т. д., то есть все то, что позволяет при управлении имуществом предприятия более эффективно его использовать, чем организатор производства и труда. Эти функции вполне разделимы. Практика показала, что выполнение их одним лицом в подавляющем большинстве своем – наиболее приемлемый вариант доверительного управления предприятием как хозяйственным субъектом. Такое двойственное содержание функции доверительного управления хозяйственного субъекта не может не найти своего отражения в правовом статусе доверительного управляющего, в качестве которого выступает индивидуальный предприниматель либо коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия. К примеру, особый правовой статус доверительного управляющего предприятием заключается в запрете вмешательства в его деятельность собственника имущества либо третьего лица после заключения договора доверительного управления (ст. 11. Закона "О предпринимательстве в Республике Беларусь").

Исходя из того, что распорядительно-дисциплинарная власть доверительного управляющего имеет три аспекта – власть нормативная, власть распорядительная и власть дисциплинарная – правовой статус как концентрированное выражение возможных легитимных, санкционированных и правомочных действий управляющего имеет следующие особенности:

во-первых, управляющий наделяется правом самостоятельно устанавливать локальные нормы, регламентирующие отношения между администрацией и работниками данного предприятия в процессе выполнения ими своего труда, то есть правом на нормотворчество в пределах своей компетенции организатора производства в рамках управляемого им предприятия;

во-вторых, доверительному управляющему предоставляется целый ряд материальных и процессуальных правомочий по организации и управлению процессом труда работников. Иными словами, он обладает правом утверждать штаты, издавать приказы и распоряжения, давать указания, обязательные для исполнения всеми работниками предприятия;

в-третьих, доверительный управляющий имеет определенную совокупность поощрительных и дисциплинар-

ных правомочий по обеспечению дисциплины труда и правил внутреннего распорядка на вверенном ему предприятии. Говоря иначе, он вправе применять меры поощрения и меры дисциплинарного взыскания (вплоть до расторжения трудового контракта) к работникам управляемого им предприятия, а также привлекать их к материальной ответственности за ущерб, причиненный предприятию. Понятно, что реализация указанных прав доверительным управляющим по отношению к работникам этого предприятия есть не что иное, как выполнение обязанности последнего перед учредителем договора доверительного управления.

Естественно, что осуществление доверительным управляющим другой разновидности своей деятельности, составляющей содержание его функции – доверительное управление имуществом хозяйственного субъекта, – регламентируется качественно иной совокупностью прав и обязанностей, определяющей меру поведения доверительного управляющего в экономическом обороте, то есть в имущественных отношениях, возникающих вследствие хозяйственной деятельности предприятия и лежащих вне производственного и трудового процессов данного предприятия. Для участия в этих отношениях доверительный управляющий наделяется следующей совокупностью правомочий: совершать в отношении имущества в соответствии с договором доверительного управления любые юридические и фактические действия в интересах вверителя (собственника) и (или) выгодоприобретателя; осуществлять от своего имени сделки с имуществом, указывая при этом, что он действует в качестве такого управляющего; осуществлять правомочия собственника в отношении имущества, переданного в доверительное управление и т. д. (гл. 52 ГК). Обязанности, возникающие в результате таких действий доверительного управляющего, исполняются за счет имущества предприятия. Для защиты прав на имущество, находящееся в доверительном управлении, управляющий предприятия вправе требовать всякого устранения нарушения его прав (см. ст. 903 и ст. 282, 283, 285 и 286 ГК РБ). Гарантией служит и запрет вмешательства собственника в деятельность доверительного управляющего (предпринимателя) либо иной коммерческой организации, за исключением унитарного предприятия. Следующей гарантией выступает право доверительного управляющего на вознаграждение. В качестве гарантии выступает основополагающее положение, в силу которого ответственность руководителя предприятия наступает только по принципу вины. Вполне естественно, что необходимое для осуществления предпринимательской деятельности наделение доверительного управляющего полномочиями по организации и управлению производством и трудом, а также правомочиями собственника в отношении имущества предприятия (в пределах, предусмотренных законом и договором доверительного управления) неразрывно связано с установлением соответствующей юридической ответственности доверительного управляющего за невыполнение или ненадлежащее выполнение предоставленных ему полномочий и правомочий, и прежде всего, перед учредителем договора доверительного управления (собственником

имущества) как работодателем. В противном случае учредитель договора не сможет контролировать доверительного управляющего, а следовательно, реализовать свои экономические цели, обусловившие передачу имущественного комплекса в доверительное управление. Говоря иначе, анализ особенностей регулирования деятельности доверительного управляющего не будет полным и завершённым, если не рассматривать следующий составной элемент регулирования – ответственность доверительного управляющего. Исходя из того, что содержание трудовой деятельности доверительного управляющего предприятием, как правило, представляет собой сочетание двух разновидностей деятельности и вследствие этого он должен выступать в качестве субъекта трудовых отношений, опосредующих процесс труда на предприятии, и в качестве субъекта имущественных (гражданско-правовых) отношений, опосредующих хозяйственные связи этого предприятия, – ответственность доверительного управляющего за невыполнение либо ненадлежащее выполнение соответствующих этим видам деятельности обязанностей возникает как по нормам трудового законодательства, так и по нормам гражданского законодательства, а также законодательства о предпринимательстве. К примеру, к нормам гражданского законодательства, устанавливающим ответственность доверительного управляющего перед учредителем договора доверительного управления, относятся:

1) норма, представляющая собой содержание п. 1 ст. 905 ГК и определяющая, что доверительный управляющий, не проявивший при доверительном управлении имуществом должной заботливости об интересах выгодоприобретателя или вверителя, возмещает выгодоприобретателю упущенную выгоду, а вверителю – убытки, причиненные утратой или повреждением имущества, с учетом естественного износа, в том числе упущенную выгоду, то есть неполученные доходы, которые вверитель (выгодоприобретатель) получил бы при обычных условиях гражданского оборота (ст. 14 ГК);

2) норма, составляющая содержание п. 2 ст. 905 ГК и представляющая, что доверительный управляющий несет ответственность за причиненные убытки, если не докажет, что эти убытки произошли вследствие непреодолимой силы либо действий выгодоприобретателя или вверителя.

Исследования показывают, что собственник имущества организации либо орган, уполномоченный заключать договора доверительного управления, может определить условия материального вознаграждения управляющих по следующим вариантам:

1. Собственник имущества организации либо орган, уполномоченный заключать договор с доверительным управляющим, может определить условия его материального вознаграждения в зависимости от стоимости имущества (активов) управляемой организации и объема прибыли на балло-гектар сельскохозяйственных угодий (табл. 1.5.4).

2. В качестве вознаграждения доверительному управляющему устанавливается до 10 % чистой прибыли организации.

3. Вознаграждение доверительного управляющего устанавливается к стоимости чистых активов и состоит из фиксированной величины в размере 1,5 % годовых.

4. Вознаграждение доверительного управляющего состоит из двух частей: фиксированной части в размере 0,5 % средней стоимости чистых активов ежеквартально и вознаграждения в размере 15 % от разницы между стоимостью чистых активов в отчетном и предыдущем периоде.

Таким образом, в вышеуказанных вариантах положительным является то, что управляющий заинтересован получить больший доход для учредителя управления и заработать тем самым вознаграждение за счет линейной зависимости этого вознаграждения от дохода.

В практическом плане представляет интерес также методика определения вознаграждения доверительного управляющего, которая состоит из: а) минимальной авансовой ежемесячной оплаты; и б) процента от прибыли по итогам квартального финансового отчета за

Таблица 1.5.4. Размер материального вознаграждения доверительного управляющего в зависимости от размера прибыли

Прибыль на балло-гектар с.-х. угодий, тыс. руб.	Стоимость имущества (активов) организации, млн базовых величин					
	до 0,03	0,03–0,08	0,08–0,14	0,14–0,19	0,19–0,24	свыше 0,24
Процент материального вознаграждения от размера прибыли						
До 3,0	0,100	0,105	0,110	0,115	0,120	0,125
3,1–4,5	0,125	0,131	0,138	0,145	0,152	0,160
4,6–6,0	0,175	0,184	0,193	0,202	0,212	0,222
6,1–7,5	0,224	0,235	0,247	0,259	0,272	0,286
7,6–9,0	0,273	0,287	0,301	0,316	0,332	0,348
9,1–10,5	0,322	0,338	0,355	0,372	0,390	0,409
10,6–12,0	0,372	0,391	0,410	0,430	0,452	0,474
12,1–13,5	0,421	0,442	0,464	0,487	0,511	0,537
13,6–15,0	0,470	0,494	0,518	0,544	0,571	0,599
15,1–16,5	0,520	0,546	0,573	0,602	0,632	0,664
16,6–18,0	0,570	0,599	0,628	0,659	0,692	0,727
18,1–19,5	0,620	0,651	0,683	0,717	0,753	0,791
19,6–21,0	0,670	0,704	0,739	0,775	0,814	0,855
21,1–22,5	0,720	0,756	0,793	0,832	0,873	0,917
22,6–24,0	0,770	0,809	0,849	0,891	0,936	0,982
24,1–25,5	1,000	1,050	1,103	1,158	1,216	1,277

минусом ранее выплаченных авансовых платежей. То есть ежеквартальные вознаграждения доверительному управляющему (В) будут определяться по следующей формуле:

$$B = k \times (D - P) - 3A, \quad (1.5.1)$$

где D – квартальный доход от доверительного управления, руб.;

P – квартальные затраты управляющего по доверительному управлению, руб.;

$3A$ – трехмесячный аванс, предусмотренный договором доверительного управления;

k – процент ежеквартального вознаграждения от прибыли, предусмотренный договором доверительного управления.

Из приведенной формулы следует, что величина ежеквартального вознаграждения управляющего (В) находится в прямой зависимости от величины дохода и обратной зависимости от величины затрат по управлению, то есть в прямой зависимости от прибыли. При квартальной прибыли, равной k , доход доверительного управляющего (В) ограничивается суммой авансовых платежей. При квартальной прибыли, превышающей k , вознаграждение доверительному управляющему прямо пропорционально прибыли и определяется величиной процента вознаграждения по договору. Если квартальная прибыль меньше k , величина вознаграждения отрицательна, то есть авансовые платежи не покрываются доходом от доверительного управления.

Предложения о развитии особой формы предпринимательства на основе доверительного управления предприятием

На основании ст. 3 Закона "О предпринимательстве в Республике Беларусь" особой формой предпринимательства является предпринимательская деятельность, осуществляемая руководителем предприятия, если он на основе контракта с собственником имущества или уполномоченным им лицом (органом) наделен правами и обязанностями и несет ответственность, установленную для предпринимателя. На основании изучения института доверительного управления предлагается следующий механизм передачи имущественного комплекса сельскохозяйственного производственного кооператива (далее – СПК) в доверительное управление руководителю организации (рис. 1.5.2).

Основанием для передачи в доверительное управление предприятия как имущественного комплекса руководителю являются решение собственника имущества предприятия, а также регистрация предприятия как имущественного комплекса в установленном законодательстве порядке для осуществления действий по доверительному управлению.

Доверительный управляющий (руководитель) назначается общим собранием членов кооператива по согласованию с территориальным органом государственного управления в установленном законодательством порядке из числа руководителей, специалистов отрасли, имеющих высшее образование, обладающих необходи-



Рис. 1.5.2. Общая схема доверительного управления имущественным комплексом СПК

мыми профессиональными навыками и опытом работы в сфере агропромышленного комплекса, прошедших аттестацию на соответствие профессионально-квалификационным требованиям, предъявляемым к доверительным управляющим, и имеющих аттестат доверительного управляющего. Статус индивидуального предпринимателя приобретает посредством государственной регистрации в соответствии с законодательством.

Руководитель осуществляет в пределах, предусмотренных законодательством и договором доверительного управления, правомочия собственника в отношении имущества, переданного в доверительное управление. Распоряжение недвижимым имуществом он осуществляет в случаях, предусмотренных договором доверительного управления. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

В содержание деятельности руководителя – доверительного управляющего входят: индивидуальная трудовая деятельность в рамках предприятия по организации производства и труда и деятельность по управлению имущественным комплексом. Полномочия исполнительного органа СПК по решению общего собрания членов передаются по договору доверительного управления руководителю.

Передача предприятия как имущественного комплекса в доверительное управление может осуществляться на конкурсной основе.

Договор доверительного управления заключается сроком на пять лет с возможностью его продления и должен предусматривать:

- наименование сторон;
- предмет договора, перечень и характеристику имущества доверительного управления;
- срок действия договора и возможность его пролонгации;
- порядок передачи имущества;
- права и обязанности сторон;
- сроки представления отчетов доверительным управляющим;
- размер и форму вознаграждения доверительного управляющего;
- ответственность сторон;
- основания и условия прекращения действия договора;
- ограничения на деятельность доверительного управляющего;
- прочие положения, не противоречащие законодательству.

Руководитель (доверительный управляющий) – индивидуальный предприниматель не вправе заниматься иными видами деятельности, кроме доверительного управления. Имущественная ответственность управляющего должна быть определена в договоре. Она может обеспечиваться внесением залоговой суммы или представлением для этих целей своего личного имущества.

Деятельность доверительных управляющих не лицензируется. Контроль за деятельностью доверительного управляющего осуществляется собственником имущества. Проверка деятельности доверительного управляющего в случае необходимости проводится органами го-

сударственного управления, местными исполнительными и распорядительными органами.

Руководитель – доверительный управляющий имеет право:

- осуществлять в отношении полученного в доверительное управление имущества все юридические и фактические действия в соответствии с законодательством Республики Беларусь и условиями заключенного договора доверительного управления, кроме отчуждения и использования его в качестве залога;

- заключать договоры или контракты с гражданами, принимаемыми на работу по найму;

- предусматривать в трудовых контрактах оплату труда работников не ниже установленного минимального уровня, а также другие социально-экономические параметры;

- осуществлять меры по обеспечению экологической безопасности, охраны труда, техники безопасности, производственной гигиены и санитарии, руководствуясь действующими положениями и нормами;

- соблюдать законные интересы потребителей;

- выполнять решения государственных органов и иных субъектов права, уполномоченных Президентом Республики Беларусь, осуществляющих регулирование и контроль за ценообразованием, принятые ими в пределах полномочий, установленных законодательством;

- соблюдать установленный порядок ценообразования, а также порядок исчисления затрат, относимых на себестоимость, учитывать в полном объеме включаемые в цену (тариф) налоги и другие обязательные платежи, предусмотренные законодательством, не допускать нарушения установленных соответствующими государственными органами, иными субъектами права, уполномоченными Президентом Республики Беларусь, регулируемых цен (тарифов) и действующего порядка их регулирования;

- получать вознаграждение в соответствии с условиями договора и законодательством.

Руководитель – доверительный управляющий обязан:

- представлять интересы вверителя по договору доверительного управления;

- осуществлять действия с целью повышения эффективности производства, увеличения объемов прибыли;

- проводить единую стратегию, направленную на улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятия и недопущение возникновения задолженности управляемого им предприятия перед бюджетами всех уровней, по выплате заработной платы и иным обязательным платежам;

- способствовать расширению ассортимента и улучшению качества продукции;

- принимать меры по привлечению инвестиций для реконструкции и технического перевооружения производства на основе современного технологического оборудования и технологий, для обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции.

Руководитель – доверительный управляющий не вправе:

- поручать другому лицу совершать от его имени действия, необходимые для доверительного управления имуществом;

– совершать сделки с имуществом от своего имени без указания, что он действует в качестве доверительно-управляющего.

Доверительный управляющий отражает имущество на отдельном балансе и ведет по нему самостоятельный учет. Осуществляет доверительное управление имуществом лично. Совершает сделки по доверительному имуществу от своего имени, указывая при этом, что он действует в качестве доверительного управляющего. В письменных документах после наименования доверительного управляющего должна быть сделана отметка "Д.У.". При отсутствии указания о действии доверительного управляющего в этом качестве доверительный управляющий обязывается перед третьими лицами лично и отвечает перед ними только принадлежащим ему имуществом.

Учредитель доверительного управления имеет право:

– получать сведения и отчеты от доверительного управляющего о деятельности предприятия, в сроки, предусмотренные договором;

– предъявлять доверительному управляющему требования по исполнению условий договора, устранению неблагоприятных для выгодоприобретателя – государства – последствий, а также возмещению материального ущерба и упущенной выгоды в случае нарушения условий договора, если доверительным управляющим или его поверенным не будет доказано, что эти убытки произошли вследствие непреодолимой силы.

Учредитель доверительного управления обязан:

– осуществлять контроль за надлежащим исполнением договора доверительного управления;

– выплачивать доверительному управляющему вознаграждение в соответствии с договором доверительного управления и законодательством;

– известить доверительного управляющего о принятом в установленном порядке решении об отчуждении имущества в недельный срок после его принятия.

Вознаграждение деятельности руководителя осуществляется в соответствии с договором и на основании порядка, утвержденного Министерством экономики Республики Беларусь.

Доверительный управляющий несет в установленном законодательством порядке ответственность:

– за сохранность вверенных ему активов организации;

– убытки, причиненные его действиями (бездействием), если не докажет, что эти убытки произошли вследствие непреодолимой силы либо действий Госкомимущества;

– своевременность и достоверность отчетности и информации в соответствии с законодательством.

Руководитель, не проявивший при доверительном управлении имуществом организации должной заботливости об интересах выгодоприобретателя или учредителя управления, возмещает в установленном законодательством порядке убытки и упущенную выгоду за время доверительного управления.

За ненадлежащее выполнение своих обязанностей доверительный управляющий и учредитель управления (вверитель) несут ответственность в порядке, установленном действующим законодательством, в следующих формах:

– досрочное прекращение договора доверительного управления;

– возмещение (компенсация) убытков, причиненных вследствие их неправильных действий (по решению суда);

– ответственность должностных лиц доверительного управляющего и вверителя за нарушение договорной дисциплины;

– иные формы ответственности, предусмотренные законодательством.

Договор с руководителем может быть прекращен при наступлении следующих обстоятельств:

а) мотивированное заявление одной из сторон о прекращении договора в связи:

– с истечением срока договора;

– невыполнением или ненадлежащим выполнением другой стороной своих обязательств;

– реорганизацией, ликвидацией, признанием организации или доверительного управляющего банкротом;

– отказом доверительного управляющего от осуществления управления по причине невозможности доверительным управляющим осуществлять доверительное управление. Договор считается расторгнутым по истечении 10 дней с момента представления заявления;

б) принятие в установленном порядке решения об отчуждении имущественного комплекса.

Заключение

1. Введение института доверительного управления имуществом: во-первых, реализует экономическую заинтересованность собственника имущества, государства и доверительного управляющего в доходах от производства; во-вторых, создает новую вертикаль управления экономикой на основе имущественных и горизонтальных, а не административно-властных начал; в-третьих, не влечет перехода права собственности на передаваемое в управление имущество (предприятия), сохраняет в необходимой степени связь между государством, собственником и переданным в управление имуществом, продолжаящим выполнять государственно значимые функции; в-четвертых, доверительный управляющий мог бы стать гарантом привлечения инвестиций, поскольку выступает как самостоятельная фигура, являясь предпринимателем и действует от своего имени; в-пятых, выступает как альтернативная форма праву хозяйственного ведения и оперативного управления имуществом, предлагает общедозволительный режим занятости управляющих в пределах, установленных собственником имущества.

2. В соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты недвижимого имущества, ценные бумаги и другое имущество. Не могут быть самостоятельным предметом доверительного управления деньги, а также имущество, находящееся на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия. Для расчетов по деятельности, связанной с доверительным

управлением, открывается отдельный банковский счет (ст. 901 ГК), в том числе валютный счет, если расчеты производятся в иностранной валюте. Для осуществления наличных расчетов в рамках рассматриваемого договора ведется отдельная кассовая книга. Доверительный управляющий имеет право на вознаграждение, предусмотренное договором доверительного управления имуществом, а также на возмещение необходимых расходов, произведенных им при доверительном управлении имуществом. Содержание отношений доверительного управления предполагает, что величина вознаграждения и возмещение расходов доверительного управляющего не могут превышать суммы доходов от использования имущества-объекта доверительного управления. При расчете этого лимита не учитываются суммы НДС, предъявляемого доверительным управляющим учредителю.

Договор доверительного управления является реальным договором, поэтому вступает в силу только с момента фактической передачи имущества, являющегося объектом управления. В противном случае договоренность оформляется предварительным договором с описанием существенных условий будущей сделки.

К форме договора доверительного управления предъявляются специальные требования. Так, договор доверительного управления должен заключаться в форме, предусмотренной для продажи этого имущества, только при передаче в доверительное управление недвижимости (ст. 900 ГК). При этом:

- в случае заключения договора доверительного управления предприятием как имущественным комплексом соблюдается форма, предусмотренная для заключения сделок с недвижимостью;

- при передаче в управление движимого имущества достаточно соблюдения простой письменной формы, это правило относится и к имущественным комплексам, не подпадающим под определение предприятия;

- касательно условий заключения предварительного договора управления недвижимостью, не является обязательным обеспечение государственной регистрации сделки до момента фактической передачи имущества, так как факт регистрации не является элементом формы договора.

Договор доверительного управления не является достаточным правовым основанием для представления доверительным управляющим интересов учредителя управления в сфере налогообложения. Если учредитель управления и доверительный управляющий достигли договоренности в отношении представительства в сфере налогообложения, соответствующие полномочия управляющего должны быть оформлены доверенностью с учетом требований Налогового кодекса Республики Беларусь.

3. Изучение института доверительного управления в зарубежных странах свидетельствует о многовекторности механизма его реализации, обусловленного правовыми моделями: англо-американской и континентальной. Если первая модель допускает сосуществование двух и более различных прав собственности на один объект (то есть собственность и доверительная собственность), то

вторая, к которой относится и белорусское право, напротив, отвергает такую возможность. То есть сосуществование в белорусском праве доверительного управления и доверительной собственности не представляется возможным. Поэтому в странах постсоциалистического пространства речь идет о доверительном управлении имуществом. Собственник имущества не передает свои правомочия (владение, пользование и распоряжение имуществом) доверительному управляющему, а возлагает на него определенные обязательства по управлению, то есть собственник сохраняет за собой не только право собственности на имущество, но и все свои правомочия. Собственник имущества, заключив договор доверительного управления, принимает на себя обязательства воздержаться от любых действий, препятствующих доверительному управляющему в исполнении обязательств, вытекающих из договора.

Исходя из отмеченных положений, становится очевидным, что в условиях либерализации имущественных отношений, объектами доверительного управления может выступать и государственное имущество (объекты недвижимости). В частности, мы полагаем, что на это нацеливает постановление Совета Министров от 20 июня 2009 г. № 280 "О государственной регистрации объектов недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности". Роль доверительного управления актуальна в том отношении, что оно призвано сформировать новый слой руководителей-предпринимателей, специалистов в сфере рыночной экономики.

4. Принятый в республике механизм доверительного управления ценными бумагами практически не работает из-за противоречий в действующем праве (постановление Совета Министров от 19.06.1998 г. № 971, постановление Государственного комитета по ценным бумагам от 12.06.2000 г. № 28/11, Указ Президента от 14.09.2006 г. № 575). Исследования показывают, что доверительным управляющим ценными бумагами может быть только профучастник, юридическое лицо, у которого размер собственного капитала (чистых активов) составляет не менее 30 тыс. базовых величин, получивший специальное разрешение (лицензию), член секции фондового рынка. Передача государственных пакетов акций (долей) хозяйственных обществ в доверительное управление должна осуществляться на конкурсной основе.

Доверительный управляющий должен выступать членом наблюдательного совета, хозяйственного общества и осуществлять в отношении полученных в доверительное управление активов все фактические и юридические действия в соответствии с договором и законодательством, кроме отчуждения.

По состоянию на 18.06.2009 г. членами секции фондового рынка выступают 66 юридических лиц; количество агропромышленных организаций, акции которых допущены к обращению на валютно-фондовой бирже, составляет 196. Кроме того, следует иметь в виду, что в соответствии с Программой приватизации на 2008–2010 годы, государственная доля акций в двадцати четырех ОАО АПК подлежит продаже. В этой связи активизация процесса передачи акций в доверительное управление представляется целесообразной. Исследования показывают, что

материальное вознаграждение доверительного управляющего не может превышать 5 % дохода по операциям с ценными бумагами.

Принадлежащие государственным должностным лицам доли участия в уставных фондах коммерческих организаций передаются в доверительное управление ОАО "Сбергательный банк "Беларусбанк" по договору доверительного управления. Такая мера направлена на предотвращение участия госслужащих в управлении коммерческими организациями, способствует пресечению коррупции в государственном аппарате.

5. Введение института доверительного управления имуществом комплексом обрабатывалось в Логойском районе Минской области на примере передачи объекта "Янушковичи" ЗАО "Минский инструментальный завод" коммерческой организации ООО "Союзспецсталь". Основанием послужила неэффективная работа СХК "Янушковичи". Частным инвестором была представлена программа диверсификации бизнеса в сельском хозяйстве, создание и развитие как промышленных производств по выпуску стройматериалов и местных видов сырья, так и инфраструктуры для развития туризма. По согласованию с районным исполнительным комитетом сторонами принято решение о передаче имущественного комплекса СХК "Янушковичи" стоимостью более 4 млрд руб. в доверительное управление ООО "Союзспецсталь" с последующим правом выкупа. В течение доверительного управления (с 27.08.2008 г. по 01.09.2009 г.) размер инвестиций в основное производство составил более 500 млн руб.

6. Исследования показывают, что государственную регистрацию предприятий, договоров доверительного управления, а также прав на предприятия целесообразно осуществлять одновременно республиканской организацией по государственной регистрации недвижимости

го имущества, прав на него и сделок с ним на основании заявления доверительного управляющего; договора доверительного управления; соответствующего решения о передаче в доверительное управление; документов, отражающих состав предприятия (акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, аудиторское заключение о составе и стоимости предприятия, акт приема-передачи).

7. Доверительный управляющий должен пройти аттестацию при Госкомимущество на соответствие профессионально-квалификационным требованиям, предъявляемым к доверительным управляющим (аттестат доверительного управляющего). Деятельность доверительных управляющих предприятиями как имущественными комплексами не лицензируется.

8. В содержание деятельности доверительного управляющего предприятием как имущественным комплексом входит: деятельность по управлению имущественным комплексом и деятельность по организации производства и труда. Полномочия исполнительного органа юридического лица передаются доверительному управляющему.

Материальное вознаграждение доверительного управляющего определяется договором и в порядке, установленном Министерством экономики. Учредитель договора может определять условия материального вознаграждения доверительного управляющего в зависимости от стоимости активов организации и размера прибыли от реализации продукции.

9. С целью формирования нового слоя руководителей предпринимателей в контексте действующего законодательства предлагается развитие особой формы предпринимательской деятельности, осуществляемой руководителем предприятия, когда он на основе договора доверительного управления с собственником имущества наделен правами и обязанностями и несет ответственность, установленную для предпринимателя.

§ 1.6. Рекомендации по бюджетной поддержке предприятий АПК, функционирующих в сложных природных и экологических условиях

Бюджетная поддержка развития сельского хозяйства и сельскохозяйственных территорий является одним из основных принципов экономической политики практически всех стран. В рамках ЕС существует почти 30 видов непосредственных доплат для производителей продукции по различным направлениям Единой сельскохозяйственной политики (ЕСП). В России основным видом бюджетной поддержки товаропроизводителей является субсидирование кредитов и лизинга техники. В начале реформ бюджетные средства стремились распределять по хозяйствующим субъектам пропорционально их производственному потенциалу с тем, чтобы не допустить обвального спада производства в отдельных их группах. При таком распределении большая часть убыточных хозяйств оказалась неспособной погашать полученные государственные кредиты, рассчитываться по лизингу. Безвозмездные дотации и компенсации в

силу их незначительности не могли оказать какого-либо влияния на финансовые результаты сельхозпредприятий. В целях устранения негативных сторон пропорционального распределения в последние годы в России реализуется принцип выделения бюджетных средств эффективно работающим хозяйствам. Средства льготного кредитования и лизингового фонда получают преимущественно сильные хозяйства, способные обеспечить их возврат. Они отличаются более высоким уровнем затрат и выходом продукции на единицу площади посевов, эффективностью производства и лучшими по плодородию землями сельскохозяйственного назначения. Дотации на животноводческую продукцию дифференцируются в зависимости от уровня продуктивности животных, который более высок в экономически сильных хозяйствах. Минеральные удобрения приобретаются (и пользуются компенсациями на них) также наиболее крупными хо-

зяйствами. К настоящему времени в России насчитывается около 20 % финансово устойчивых сельскохозяйственных предприятий, которые получают свыше 70 % бюджетных средств. Там, где бюджетная поддержка оказывается только прибыльным хозяйствам, наиболее нуждающиеся вообще лишены поддержки. В 1990 г., чтобы ослабить тяжелые для многих хозяйств последствия отмены дифференцированных надбавок к ценам и в связи с переходом на крупнозональные цены, был создан фонд целевого финансирования социального и производственного развития хозяйств, находящихся в сложных природно-климатических и экономических условиях. Это создавало экономические предпосылки для развития сельского хозяйства во всех зонах.

Российские ученые предложили новую модель государственной поддержки:

1. Главной формой бюджетного субсидирования сельского хозяйства становится прямая поддержка сельхозтоваропроизводителей.

2. Обоснование потребности в бюджетных средствах на прямое финансирование осуществляется на основе нормативов потребности в господдержке.

3. Нормативы потребности в поддержке разрабатываются по группам хозяйств, находящихся в одинаковых природно-экономических условиях, исходя из производственного потенциала и эффективности его использования.

4. Распределение бюджетных средств по региональным субъектам страны, а внутри этих субъектов по хозяйствам, производится на основе разрабатываемых нормативов с учетом фактической эффективности.

Государственная поддержка сельскохозяйственного производства всегда оказывалась и в Беларуси. Государство определяет условия товарно-денежного обмена с сельскими товаропроизводителями, устанавливает уровень цен, активно использует неценовые методы регулирования – бюджетное финансирование, банковское кредитование, налогообложение, страхование, лицензии, квоты, дотации, субсидии, субвенции и др. Посредством этих финансовых рычагов регулируется общий объем денежных ресурсов сельскохозяйственных предприятий.

В Беларуси бюджетная поддержка сельскохозяйственного производства в последние годы осуществляется из республиканского и местных бюджетов, республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, включаемого в состав бюджета. Разработаны методики, позволяющие компенсировать дополнительные затраты

в производстве сельхозпродукции, связанные со сложными природными и экологическими условиями. Например, в животноводстве для выравнивания экономической эффективности производства в различных природно-экономических условиях средний размер надбавок к закупочным ценам на молоко, крупный рогатый скот, свиней дифференцировали по шести группам в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий. Конкретный размер надбавок по каждой группе устанавливался с учетом обратного коэффициента качества сельскохозяйственных угодий.

Разработаны методика оценки эколого-экономической эффективности и соответствующие нормативы эффективного использования разнокачественных земель сельскохозяйственного назначения.

В структуре консолидированных централизованных источников фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия, аграрной науки играет значительную роль. В бюджетном финансировании АПК более 60 % занимают средства фонда. Они распределяются по областям республики следующим образом: 50 % – пропорционально площади сельскохозяйственных угодий с учетом кадастровой оценки и 50 % – на валовую продукцию, также с учетом кадастровой оценки. Дальнейшее распределение средств поддержки по районам производилось на областном уровне.

На поддержку сельхозпроизводителей Беларуси в 2009 г. было направлено около 2,5 трлн руб., что на 22 % больше, чем предусмотрено на этот год Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23.01.2009 г. № 54 "Об использовании в 2009 году средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки" на финансирование региональных мероприятий направляется около 90 % средств фонда, остальное выделяется Минсельхозпроду для финансирования мероприятий общереспубликанского значения (табл. 1.6.1).

Методические рекомендации по бюджетной поддержке предприятий АПК, функционирующих в сложных природных и экологических условиях

Анализ динамики расходов на преодоление последствий аварии на ЧАЭС по отношению к ВВП показывает, что доля расходов с годами уменьшается (рис. 1.6.1), но все еще остается значительной. В 2008 г.

Таблица 1.6.1. Направления и размеры использования средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, млн руб.

<i>Направления использования средств</i>	<i>Размер</i>
Предусмотрено – всего	2490400,0
В том числе областям на развитие сельскохозяйственного производства – всего*	2233605,7
В том числе:	
на развитие растениеводства	824345,0
достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	1378428,6
снижение рисков в сельскохозяйственных организациях	21359,1
создание автоматизированных информационных систем и улучшение обеспечения сельхозорганизаций квалифицированными кадрами	9473,0

Примечания. Источник: Приложение к Указу Президента Республики Беларусь от 23.01.2009 г. № 54.

*Средства, выделяемые областям, при необходимости распределяются облисполкомами по районам.

весь чернобыльский бюджет составил 668,6 млрд руб., или 312,9 млн долл.

Первоочередные задачи, связанные с преодолением последствий аварии, сгруппированы вокруг трех основных направлений. Первое – капитальные вложения – охватывает такие задачи, как переселение, жилищное строительство, подвод газопроводов в пострадавшие районы, асфальтирование дорог, строительство школ, медицинских учреждений и др. Второе – финансирование льгот и компенсаций – охватывает мероприятия, предписанные законодательством (оздоровление, бесплатное питание для детей, бесплатное получение лекарств и др.). Третье направление – специальные целевые программы – охватывает следующие мероприятия: научное обеспечение программы, медицинская помощь, АПК, лесное хозяйство, радиационный контроль и мониторинг, дезактивация и захоронение отходов, комплекс работ в

зоне отчуждения, подготовка кадров, совершенствование законодательной и нормативной базы, международное сотрудничество, информационное обеспечение, возмещение транспортных расходов организациям торговли по поставке чистой продукции в загрязненные районы, содержание оздоровительных центров и центров социально-психологической реабилитации. Динамика структуры чернобыльских расходов представлена на рисунке 1.6.2. Наибольшие денежные расходы составляют средства, выделяемые на льготы и пособия (190,8 млн долл.), затем идут расходы на целевые программы (70,5 млн долл.) и, наконец, расходы на капитальные вложения (51,7 млн долл.).

Анализ структуры чернобыльского бюджета в динамике по основным направлениям показывает, что ассигнования на капитальные вложения сократились в относительном выражении и составили в 2008 г. 16,5 %. Это связа-

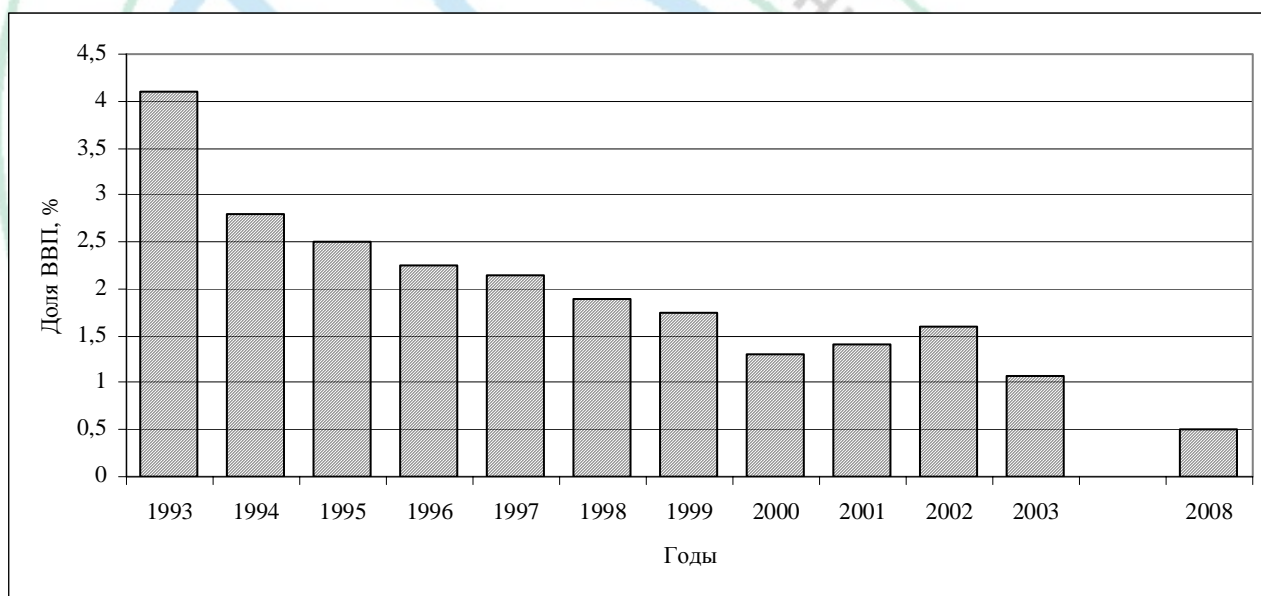


Рис. 1.6.1. Динамика расходов на преодоление последствий Чернобыльской аварии

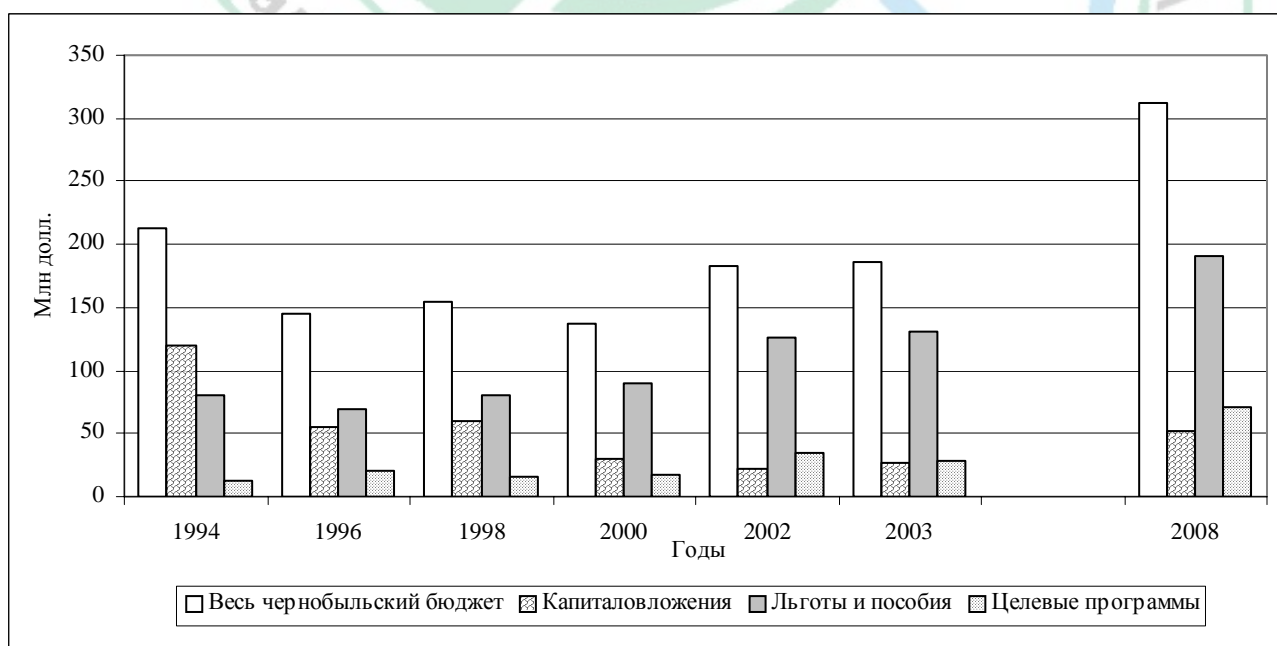


Рис. 1.6.2. Примерный объем чернобыльских расходов

но с тем, что большая часть капитальных работ либо завершена, либо близка к завершению. Второе направление (социальные расходы) расширилось в относительном выражении и стало самым крупным. В 2008 г. оно составило 61 % чернобыльских расходов. Доля расходов на целевые программы (куда входят затраты на проведения комплекса защитных мероприятий в АПК) в общих расходах бюджета несколько возросла и в 2008 г. составила 22,5 %.

Для анализа объемов государственных инвестиций и экономических показателей хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий в 2008 г. была проведена группировка хозяйств в зависимости от уровня загрязнения почв цезием-137. В группировку вошли как предприятия, подчиняющиеся Минсельхозпроду, так и предприятия другого ведомственного подчинения. Проведенный нами анализ группировок экономических показателей функционирования сельскохозяйственных предприятий в зависимости от уровня радиоактивного загрязнения почв показал, что государство выделяло инвестиций на гектар сельхозугодий около 200 долл. в "чистых" хозяйствах, то есть при отсутствии содержания цезия-137 в почве или с содержанием менее 1 Ку/км². С ростом уровня загрязнения почв радиоактивным цезием размер государственных инвестиций в сельскохозяйственные предприятия снижался: при загрязнении 1,0–5,0 Ку/км² – на 5,4 %; 5,1–10,0 – на 7,5 %; 10,1–15,0 – на 20,1 %; 15,1–30,0 Ку/км² – на 26,0 % (табл. 1.6.2). И только при загрязнении почв более 30,0 Ку/км² размер инвестиций был близок к уровню в "чистых" хозяйствах. Имеются многочисленные исследования, которые доказывают, что для получения нормативно чистой продукции в зоне радиоактивного загрязнения необходимо до 25 % дополнительных затрат. Снижается и рентабельность в целом по отраслям, достигая своего минимума в (-)1 % при уровне загрязнения почв цезием-137 более 30 Ку/км².

Проведенные исследования свидетельствуют, что в 2008 г. с ростом уровня загрязнения почв радионуклидами затраты на гектар сельхозугодий как на основное производство, так и в отраслях растениеводства и животноводства снижаются. Так, затраты на гектар сельхозугодий на основное производство на загрязненных территориях по сравнению с "чистыми" хозяйствами ниже на 20 % в группах хозяйств с уровнем загрязнения почв от 1,0 до 10,0 Ку/км², на 35 % – при загрязнении 10,1–15,0 Ку/км², на 46–47 % – при загрязнении более 15,1 Ку/км².

Увеличение затрат в "чистых" хозяйствах на гектар сельхозугодий на основное производство и на отрасль растениеводства по сравнению с хозяйствами, расположенными на загрязненных радионуклидами территориях, объясняется тем, что при нехватке денежных средств руководители предпочитают вкладывать их в "чистые" земли и получать больше продукции с хорошим качеством, чем вкладывать средства в загрязненные территории.

Полученные данные свидетельствуют, что в 2008 г. производство зерновых и зернобобовых культур осуществлялось в 357 хозяйствах, где почва загрязнена радиоактивным цезием с уровнем загрязнения более 1 Ку/км². Это составляет 25 % всего количества хозяйств в республике, где велось такое производство. Проведенный анализ производства зерновых и зернобобовых культур также показал, что урожайность в "чистых" хозяйствах выше, чем в загрязненных на 5–7 ц/га и составляет 36,3 ц/га.

"Чистые" хозяйства имели более высокие затраты на гектар убранный площади. С ростом уровня загрязнения почв цезием-137 закономерно снижаются цена реализации и прибыль с тонны проданного зерна. Самую высокую рентабельность также имели хозяйства, расположенные на "чистой" территории – 24,1 %. Хозяйства, расположенные в зоне 1,1–30,0 Ку/км² и более, имели рентабельность по группам от 12,4 до 8,4 %. Такое различие в показателях рентабельности связано также и с более высокой ценой реализации зерна в "чистых" хозяйствах.

Что касается производства картофеля, то более высокая урожайность, как и в случае с зерновыми культурами, получена в "чистых" хозяйствах – 210,6 ц/га. Близка ей по величине урожайность картофеля, полученная на почвах с загрязнением цезия-137 5,1–10,0 Ку/км². По остальным группам (кроме последней) по загрязнению почв радионуклидами урожайность на 22–28 ц/га ниже. А при загрязнении почв более 30 Ку/км² урожайность ниже на 53 ц/га, или на 25 %. Самые высокие затраты на гектар убранный площади также в "чистых" хозяйствах, они составили 2734 долл. С ростом уровня загрязнения почв затраты на гектар снижаются.

В 2008 г. производство продукции животноводства осуществлялось в 356 хозяйствах, где уровень загрязнения почвы радиоактивным цезием составляет более 1 Ку/км², или 25 % всего количества хозяйств в республике, где велось такое производство. В этих хозяйствах произведено 28,7 % мяса (102 тыс. т) и 28,4 % (1016 тыс. т)

Таблица 1.6.2. Государственные инвестиции в сельскохозяйственные предприятия и рентабельность сельхозпроизводства в зависимости от загрязнения почв радионуклидами (цезий-137), 2008 г.

Группы по загрязнению почв цезием-137, Ку/км ²	Количество хозяйств в группе	Сельхозугодья, тыс. га	Государственные инвестиции на гектар сельхозугодий		Рентабельность в целом по отраслям, %
			тыс. руб.	долл.*	
< 1,0**	1073	5013,1	423,7	198,3	6,1
1,0–5,0	211	1029,8	400,7	187,5	3,5
5,1–10,0	62	321,7	391,9	183,4	3,2
10,1–15,0	29	137,3	338,5	158,4	3,1
15,1–30,0	41	222,1	313,7	146,8	0,8
> 30,0	15	80,1	420,1	196,6	-1,0
Итого	1431	6804,1	–	–	5,5

*Среднегодовой курс доллара США за 2008 г. – 2136,61 руб.

**«Чистые» почвы.

молока от производства во всех хозяйствах общественного сектора.

Результаты выполненных группировок хозяйств по производству мяса КРС и молока в зависимости от загрязнения почв радионуклидами показали, что затраты на производство тонны мяса КРС самые высокие в "чистых" хозяйствах. С ростом уровня загрязнения почв цезием-137 они имеют тенденцию к снижению. В "чистых" хозяйствах самая низкая себестоимость тонны проданного мяса КРС и самая высокая цена реализации. О прибыльности производства мяса говорить не приходится как в "чистой", так и в загрязненной зонах. Рентабельность производства в 2008 г. в "чистой" зоне составила минус 52,1 % и с ростом уровня загрязнения почв закономерно снижается, достигая значения в (-)68,1 % при загрязнении почв более 30 Ки/км². Необходимо подчеркнуть, что при такой рентабельности производство мяса КРС экономически себя не оправдывает.

Что касается производства молока, то в "чистых" хозяйствах получен самый высокий удой молока от коровы за год – 4490 кг.

Затраты на производство тонны молока близки во всех группах хозяйств. Более высокой себестоимостью тонны проданного молока отличаются хозяйства в группе по загрязнению почв цезием-137 более 30 Ки/км². Самые высокие прибыль с тонны проданного молока (около

50 долл.) и рентабельность производства (19 %) также в хозяйствах, функционирующих на "чистых" территориях.

На основе анализа данных сделаны расчеты инвестиций, необходимых для выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения (табл. 1.6.3). Расчеты показали, что для этой цели в отрасли растениеводства требуется 183,5 млрд руб., а в отрасли животноводства – 382,7 млрд руб.

Полученные данные по 2008 г. позволили рассчитать инвестиции, необходимые для проведения комплекса защитных мероприятий и выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения (табл. 1.6.4). Они составили 396,5 и 690,2 млрд руб. для отраслей растениеводства и животноводства соответственно. Исследованиями установлено, что при ведении сельскохозяйственного производства на загрязненных радионуклидами территориях затраты увеличиваются на 15–25 %. Исходя из этого для зоны 1,0–5,0 Ки/км² принято увеличение затрат, равное 15 %, для зоны 5,1–10,0 Ки/км² – 20 %, а для зоны 10,1–15,0 Ки/км² – 25 %. При загрязнении почв свыше 15 Ки/км² производство сельхозпродукции не рекомендуется. В республике в 2008 г. насчитывалось 56 хозяйств, где почвы имели такой высокий уровень загрязнения цезием-137.

Таблица 1.6.3. Расчетные инвестиции, необходимые для выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения (по данным 2008 г.)

Группы по загрязнению почв цезием-137, Ки/км ²	Количество хозяйств в группе	Сельхозугодья, тыс. га	Растениеводство		Животноводство	
			Разность в затратах на производство, тыс. руб/га**	Необходимо дополнительных средств, млрд руб.	Разность в затратах на производство, тыс. руб/га**	Необходимо дополнительных средств, млрд руб.
< 1,0*	1073	5013,1	0	0	0	0
1,0–5,0	211	1029,8	-116,0	119,5	-231,3	238,2
5,1–10,0	62	321,7	-120,3	38,7	-238,5	76,7
10,1–15,0	29	137,3	-184,9	25,4	-493,9	67,8
15,1–30,0	41	222,1	Производство сельхозпродукции не рекомендуется			
> 30,0	15	80,1	Производство сельхозпродукции не рекомендуется			
Итого	1431	6804,1	–	183,5	–	382,7

*«Чистые» почвы.

**Разность в затратах на производство между «чистыми» и загрязненными почвами на гектар сельхозугодий.

Таблица 1.6.4. Расчетные инвестиции, необходимые для проведения комплекса защитных мероприятий и выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения (по данным 2008 г.)

Группы по загрязнению почв цезием-137, Ки/км ²	Количество хозяйств в группе	Сельхозугодья, тыс. га	Затраты на защитные мероприятия, % **	Растениеводство		Животноводство	
				Разность в затратах на производство, тыс. руб/га***	Необходимо дополнительных средств, млрд руб.	Разность в затратах на производство, тыс. руб/га***	Необходимо дополнительных средств, млрд руб.
< 1,0*	1073	5013,1	0	0	0	0	0
1,0–5,0	211	1029,8	15	-242,2	249,4	-413,5	425,8
5,1–10,0	62	321,7	20	-288,6	92,8	-481,4	154,9
10,1–15,0	29	137,3	25	-395,2	54,3	-797,6	109,5
15,1–30,0	41	222,1	Производство сельхозпродукции не рекомендуется				
> 30,0	15	80,1	Производство сельхозпродукции не рекомендуется				
Итого	1431	6804,1	–	–	396,5	–	690,2

*«Чистые» почвы.

**Дополнительные затраты по отношению к «чистым» почвам на проведение комплекса защитных мероприятий.

***Разность в затратах на производство между «чистыми» и загрязненными почвами на гектар сельхозугодий.

Также нами сделаны расчеты инвестиций, необходимых для проведения комплекса защитных мероприятий в сельхозпредприятиях, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения и если бы они имели равные экономические условия хозяйствования с "чистыми" районами (табл. 1.6.5). Эти инвестиции для отрасли растениеводства составляют 212,9 млрд руб., или 99,6 млн долл., для отрасли животноводства – 307,5 млрд руб., или 143,9 млн долл. В сумме для двух отраслей дополнительные затраты на проведение комплекса защитных мероприятий составляют 520,4 млрд руб., или 243,5 млн долл. В 2008 г. в республике на проведение комплекса защитных мероприятий в сельскохозяйственном производстве, осуществляемых на загрязненных радионуклидами территориях, было выделено 129,2 млрд руб., что составляет 24,8 % от потребности.

Таким образом, с целью обеспечения эффективного и стабильного функционирования предприятий, расположенных на территориях, загрязненных радионуклидами, и на этой основе возможностей для устойчивого социально-экономического развития данного региона, необходимо создать для них равные с предприятиями, расположенными в "чистых" регионах, экономические условия хозяйствования.

В республике еще не решена проблема получения нормативно чистой продукции на загрязненной радионуклидами территории: в 2008 г. получено около 34 тыс. т зерна, загрязненного стронцием-90. Поэтому при наличии достаточных финансовых возможностей для увеличения рентабельности производства и ведения сельхозпроизводства на загрязненных радионуклидами территориях, согласно существующим рекомендациям ученых, выделение денежных средств для этих регионов необходимо увеличить.

Что касается бюджетной поддержки предприятий АПК, функционирующих в сложных природных условиях, то в основном акцент делается на различие в плодородии почв, что отражается в кадастровой оценке земель. В республике распределение бюджетной поддержки с учетом кадастровой оценки земель проводится с 2005 г. Объективное распределение централизованных средств должно учитывать различия в исходных природ-

но-экономических условиях по регионам и предприятиям страны, а также эффективность их использования. Выполненный анализ показал, что отдача от вложения ресурсов в производство сельскохозяйственной продукции, которое ведется в регионах с высоким плодородием, лучшими климатическими условиями, достаточной материально-технической базой и развитым рынком, намного выше, чем в областях с низким качеством почв. Поэтому в последние годы господдержка оказывается в большем объеме тем регионам, где наблюдается большая эффективность от их использования.

В бюджетном финансировании АПК более 60 % занимают средства фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки. Совокупный объем фонда поддержки в динамике по годам, начиная с 2006 г., составлял: 2006 г. – 1906133,4 млн руб.; 2007 г. – 2055856,7; 2008 г. – 2264422,4; 2009 г. – 2490400,0 млн руб.

Объем фонда пополняется и за счет налога на поддержку сельхозпроизводителей. В 2009 г. размер налога составлял 1 % от прибыли. В правительстве рассматривается вопрос об отмене этого налога, и вносятся предложения о том, чтобы в связи с этим поднять ставку НДС.

Для объективного распределения централизованных ресурсов между областями республики Институтом системных исследований в АПК НАН Беларуси предложен ряд вариантов и подходов, которые, по мнению авторов, имеют свои преимущества и недостатки, требуют дополнительной экспертизы с участием ученых и практиков.

В целях изучения хозяйственной деятельности предприятий, функционирующих в разных природных условиях, проведена группировка хозяйств в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий. Анализ показал, что субсидии и затраты на основное производство возрастают по мере увеличения балла кадастровой оценки угодий. Так, выделяемые субсидии на гектар сельхозугодий в группе хозяйств до 20 баллов (1-я группа) составляют 250,5 тыс. руб., а в группе хозяйств свыше 40 баллов (7-я группа) – 880,8 тыс. руб., то есть в 3,5 раза больше. Затраты на отрасли растениеводства и животноводства на гектар в перечисленных группах выше

Таблица 1.6.5. Расчетные инвестиции, необходимые для проведения комплекса защитных мероприятий в сельхозпредприятиях, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения и в равных экономических условиях хозяйствования с «чистыми» районами (по данным 2008 г.)

Группы по загрязнению почв цезием-137, Ки/км ²	Количество хозяйств в группе	Сельхозугодья, тыс. га	Затраты на защитные мероприятия, % **	Дополнительные затраты в растениеводстве			Дополнительные затраты в животноводстве		
				млрд руб.	млн долл. ***	тыс. руб/га	млрд руб.	млн долл.	тыс. руб/га
< 1,0*	1073	5013,1	0	0	0	0	0	0	0
1,0–5,0	211	1029,8	15	129,9	60,8	126,1	187,6	87,8	182,2
5,1–10,0	62	321,7	20	54,1	25,3	168,2	78,2	36,6	243,1
10,1–15,0	29	137,3	25	28,9	13,5	210,5	41,7	19,5	303,7
15,1–30,0	41	222,1		Производство сельхозпродукции не рекомендуется					
> 30,0	15	80,1		Производство сельхозпродукции не рекомендуется					
Итого	1431	6804,1	–	212,9	99,6	–	307,5	143,9	–

*«Чистые» почвы.

**Дополнительные затраты по отношению к «чистым» почвам на проведение комплекса защитных мероприятий.

***Среднегодовой курс доллара США за 2008 г. – 2136,61 руб.

в 3,7 и 3,2 раза соответственно. Уровень рентабельности растениеводства закономерно увеличивается с ростом балла кадастровой оценки с (-)11 до 42 %. Уровень рентабельности животноводства также имеет тенденцию к росту с (-)8 до 9,5 % при балле почвы свыше 40,0.

Проведен сравнительный анализ результатов хозяйственной деятельности предприятий с различной кадастровой оценкой сельхозугодий по данным 2004 г. (до введения методики распределения централизованных средств с учетом кадастровой оценки сельхозугодий) и 2008 г. По 2004 г. использованы данные, полученные в Институте системных исследований в АПК НАН Беларуси. Сравнительный анализ экономических показателей функционирования сельскохозяйственных предприятий с различным баллом кадастровой оценки земель показал, что материально-денежные затраты на сельскохозяйственное производство в 2008 г. по сравнению с 2004 г. резко возрастают с ростом балла кадастровой оценки. Если в 2004 г. разница в материально-денежных затратах между 1-й группой (балл до 20,0) и 7-й группой (балл свыше 40,0) была в 2 раза, то в 2008 г. – уже в 4 раза.

Урожайность зерновых культур в 2008 г. несколько увеличилась по сравнению с 2004 г., но это увеличение тем больше, чем выше балл кадастровой оценки. Так, в 1-й группе разница составила 3,1 ц/га, а в 7-й – 14,2 ц/га. Такая же тенденция отмечается и с удоями молока от коровы. Разница в удоях по указанным годам составила: в 1-й группе 938 кг, в 7-й – 1882 кг.

Однако в уровне рентабельности как в отрасли растениеводства, так и животноводства таких четких различий по годам не наблюдается.

Нами рассчитаны потери в прибыли в отрасли растениеводства тех хозяйств, которые работают в худших природных условиях, то есть с баллом кадастровой оценки сельхозугодий ниже среднего. Поскольку средний по республике балл 29 (входит в 4-ю группу), то вычислялась разность в прибыли между 4-й и остальными группами. В группе до 20 баллов потери в прибыли составляют 61 тыс. руб/га, в группе 20,1–24,0 – 44, в группе 24,1–28,0 баллов – 28 тыс. руб/га.

Аналогичные расчеты экономических показателей проведены для производства живой массы КРС. Потери сельхозпредприятий при производстве живой массы КРС в сложных природных условиях (балл кадастровой оценки сельхозугодий ниже среднего), по сравнению с сельхозпредприятиями со средним баллом составляют: 212 тыс. руб/т в группе 24,1–28,0 баллов; 605 – в группе 20,1–24,0 баллов и 974 тыс. руб/т в группе до 20 баллов.

Анализ позволил сделать вывод, что применяемая в настоящее время методика распределения централизованных средств способствует большему увеличению продуктивности в сельскохозяйственном производстве там, где использование этих средств наиболее эффективно. При ведении сельскохозяйственного производства в неблагоприятных природных условиях ухудшаются и экономические условия хозяйствования, так как государство оказывает этим предприятиям меньшую финансовую поддержку. Поэтому в сложных природно-экономических условиях, особенно при переходе на самофинансирование, необходимо оказывать непосред-

ственно поддержку труженикам села и регионам. Политика государства нацелена на изменение системы государственной поддержки сельского хозяйства, которое предполагает постепенный уход от доплат, дотаций.

В проекте Концепции единой аграрной политики Союзного государства России и Беларуси предложены меры государственной поддержки сельского хозяйства, не оказывающие искажающего влияния на взаимную торговлю сельскохозяйственными товарами между Россией и Беларусью. Среди таких мер предусматриваются выплаты по программам региональной помощи. В документе сказано:

- право на такие выплаты предоставляется производителям в неблагоприятных регионах. Неблагоприятный регион представляет собой административную и (или) экономическую территорию, определенную национальным законодательством;

- сумма таких выплат не определяется на основе и не зависит от видов или объема сельскохозяйственного товара (включая поголовье скота), но связано с сокращением производства этого товара;

- сумма таких выплат не определяется на основе и не зависит от внутренних или мировых цен на конкретные товары;

- выплаты предоставляются только производителям в регионах, имеющих право на помощь, и доступны для всех производителей в таких регионах;

- выплаты, связанные с факторами производства, осуществляются по регрессивной шкале сверх порогового уровня по данному фактору производства;

- выплаты ограничиваются размерами дополнительных расходов или потерь дохода, связанных с производством сельскохозяйственных товаров на обозначенной территории.

Выполнение этих мер позволит сельскохозяйственным предприятиям, функционирующим в сложных природных и экологических условиях, создать экономические условия для устойчивого производства продукции высокого качества, повышения ее конкурентоспособности на рынке продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

На основе проведенных исследований можно рекомендовать разработку программ региональной помощи, где бы предусматривались выплаты производителям сельскохозяйственной продукции в неблагоприятных природных и экологических условиях. Выплаты не должны превышать размеров дополнительных расходов или потерь дохода, связанных с производством сельскохозяйственных товаров на обозначенной территории. Размеры дополнительных расходов или потерь дохода и помогут определить проведенные расчеты.

Заключение

1. Расчеты показали, что для выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения, в отрасли растениеводства потребуется 183,5 млрд руб. инвестиций, а в отрасли животноводства – 382,7 млрд руб. В сумме для проведения комплекса защитных мероприятий и выравнивания экономических условий хозяйствования сельхозпредприятий, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения, потребуется дополнитель-

ных инвестиций в размере 396,5 и 690,2 млрд руб. для отраслей растениеводства и животноводства соответственно.

2. Размер инвестиций, необходимых для проведения комплекса защитных мероприятий в сельхозпредприятиях, функционирующих в зоне радиоактивного загрязнения, если бы они имели равные экономические условия хозяйствования с "чистыми" районами, для отрасли растениеводства составляет 212,9 млрд руб., для отрасли животноводства – 307,5 млрд руб. В сумме для двух отраслей дополнительные затраты на проведение комплекса защитных мероприятий составляют 520,4 млрд руб. В 2008 г. в республике на проведение комплекса защитных мероприятий в сельскохозяйственном производстве, осуществляемом на загрязненных радионуклидами территориях, было выделено 129,2 млрд руб., что составляет 24,8 % от потребности.

3. Проведенный анализ группировок хозяйств в зависимости от кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий показал, что субсидии и затраты на основное производство возрастают по мере увеличения балла кадастровой оценки. Выделяемые субсидии на гектар сельхозугодий в группе хозяйств до 20 баллов составляют 250,5 тыс. руб., а в группе хозяйств свыше 40 баллов – 880,8 тыс. руб., то есть в 3,5 раза больше. Затраты на отрасли растениеводства и животноводства на гектар в перечисленных группах выше в 3,7 и 3,2 раза соответственно. Уровень рентабельности растениеводства закономерно увеличивается с ростом балла кадастровой оценки с (-)11 до 42 %. Уровень рентабельности животноводства также имеет тенденцию к росту с (-)8 до 9,5 % при балле почвы свыше 40,0.

4. Анализ продуктивности и некоторых экономических показателей по производству зерновых культур предприятий республики с различной кадастровой оценкой сельхозугодий в 2008 г. показал, что урожайность зерновых, затраты на гектар убранной площади, а также рентабельность растут с увеличением балла кадастровой оценки сельхозугодий, себестоимость производства снижается. Затраты на гектар в 1-й группе хозяйств (балл до 20,0) в 2 раза ниже, чем в 7-й группе (балл свыше 40,0).

В животноводстве такого различия в затратах как на производство тонны мяса КРС, так и на производство тонны молока нет. При производстве мяса КРС с увеличением балла кадастровой оценки сельхозугодий рентабельность увеличивается, но все еще остается очень низкой (-41 %), производство убыточно. Уровень рентабельности производства молока увеличивается с 9,2 до 26,9 % с ростом балла кадастровой оценки земель.

5. Сравнительный анализ экономических показателей функционирования сельскохозяйственных предприятий в различных природных условиях, то есть с различным баллом кадастровой оценки земель, показал, что материально-денежные затраты на сельскохозяйственное производство в 2008 г. по сравнению с 2004 г. (до введения методики распределения централизованных средств с учетом кадастровой оценки сельхозугодий) резко возрастают с ростом балла кадастровой оценки. Если в 2004 г. разница в материально-денежных затратах между 1-й группой (балл до 20,0) и 7-й группой (балл свыше 40,0) была в 2 раза, то в 2008 г. – уже в 4 раза.

6. На основе проведенных исследований рекомендуется не производить сельхозпродукцию в зоне загрязнения цезием-137 свыше 15 Ки/км², так как это не целесообразно ни с экологической, ни с экономической точки зрения.

7. Выделение выплат по региональным программам производителям сельхозпродукции, функционирующим на загрязненной радионуклидами территории, производить с учетом размеров дополнительных расходов, необходимых для выравнивания экономических условий хозяйствования с сельхозпредприятиями, функционирующими в "чистых" районах. В отрасли растениеводства максимальные дополнительные расходы в этом случае составляют: 120 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 116 тыс. руб/га сельхозугодий); 39 – в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 120 тыс. руб/га); 25 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 185 тыс. руб/га). В отрасли животноводства дополнительные расходы составляют: 238 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 231 тыс. руб/га сельхозугодий); 77 – в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 238 тыс. руб/га); 68 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 494 тыс. руб/га).

В этих случаях могут быть задействованы и другие пути государственной поддержки сельхозпредприятий.

8. Выделение выплат по региональным программам производителям сельхозпродукции, функционирующим на загрязненной радионуклидами территории, производить с учетом размеров дополнительных расходов, необходимых для проведения комплекса защитных мероприятий. При равных экономических условиях хозяйствования с сельхозпредприятиями, функционирующими в "чистых" районах, в отрасли растениеводства максимальные дополнительные расходы составляют: 130 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 126 тыс. руб/га сельхозугодий); 54 – в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 168 тыс. руб/га); 29 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 210 тыс. руб/га).

В отрасли животноводства дополнительные расходы составляют: 188 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 1,0–5,0 Ки/км² (или 182 тыс. руб/га сельхозугодий); 78 – в зоне радиоактивного загрязнения 5,1–10,0 Ки/км² (или 243 тыс. руб/га); 42 млрд руб. в зоне радиоактивного загрязнения 10,1–15,0 Ки/км² (или 304 тыс. руб/га).

9. При оказании государственной поддержки сельхозпредприятиям, функционирующим в сложных природных условиях, то есть производящих продукцию растениеводства и животноводства на худших по плодородию землях, учитывать потери доходов в таких условиях. Потери в прибыли в отрасли растениеводства по отношению к сельхозпредприятиям, производящим свою продукцию на почвах со средним баллом по кадастровой оценке сельхозугодий в группе 24,1–28,0, составляют 28 тыс. руб/га, в группе 20,1–24,0 баллов – 44, в группе с баллом ниже 20 – 61 тыс. руб/га. В последнем случае производство продукции растениеводства является не целесообразным.

Потери сельхозпредприятий при производстве живой массы КРС в сложных природных условиях, то есть

при балле кадастровой оценки сельхозугодий ниже среднего по сравнению с сельхозпредприятиями со средним баллом составляют: 212 тыс. руб/т в группе 24,1–28,0 баллов; 605 – в группе 20,1–24,0 баллов и 974 тыс. руб/т в группе до 20 баллов.

10. Предлагается законодательно гармонизировать государственную поддержку сельхозпроизводителей, работающих в сложных экологических условиях, с учетом требований норм ВТО, сущность которой сводится к финансированию сельского хозяйства по трем направлениям: "янтарная корзина", "голубая корзина" и "зеленая корзина". Первое – "янтарная корзина" – включает разного рода прямые продуктовые дотации и субсидии (до 2009 г. из фонда поддержки сельхозпроизводителей и сельскохозяйственной науки, с 2010 г. – прямое финансирование из госбюджета и госзакупки). Второе – "го-

лубая корзина" – финансирование по программам "Чернобыль", "Лен", "Картофель", "Овощи", "Фрукты", "Рапс", "Сахарная свекла", республиканского, областного и районных уровней, нацеленных на сокращение или расширение производства той или иной отрасли. Третье – "зеленая корзина" – включает меры, не связанные с прямым финансированием производителей, но влияющие на их деятельность: выделение средств на развитие сельской инфраструктуры, аграрные исследования, ветеринарные работы, экологические программы, улучшение плодородия почв и т. п. Эта поддержка не поддается регулированию в рамках международной торговли и может выделяться в любом объеме. Зачастую субсидирование в развитых странах нацелено не на увеличение производства, а на то, чтобы отрасль была более экологичной.

§ 1.7. Бюджетирование в системе управления сельскохозяйственным предприятием

Успешное ведение производства в сельскохозяйственных предприятиях невозможно без совершенствования внутрихозяйственного механизма, без адаптации его к новым организационно-экономическим условиям.

В то же время, чтобы конкурировать на рынке, надо, в первую очередь, перестроить внутрихозяйственную экономику. Вне внутрихозяйственных экономических отношений не может быть ни одного объекта производственной и обслуживающей деятельности, рабочего места. Все движение на предприятии продукции, скота, материальных ресурсов, работ и услуг представляет собой движение стоимости и должно основываться на купле-продаже. Эти внутрихозяйственные отношения должны обеспечивать эквивалентный обмен результатами производственной деятельности как между подразделениями, так и между отдельными членами этих коллективов. При таких внутрихозяйственных экономических отношениях возможно полное соответствие интересов хозяйства, всех его подразделений и каждого работника в отдельности.

Проведенные исследования позволили установить, что под воздействием рыночных факторов (многоукладность экономики, конкуренция товаропроизводителей, переход к ценообразованию на основе спроса и предложения и т. д.) хозяйственный расчет переходит в новое качество – коммерческий расчет, принципиальное отличие которого заключается, во-первых, в обязательном условии – получение прибыли; во-вторых, в способности быстро реагирования на изменение конъюнктуры рынка; в-третьих, в формировании производства в сельскохозяйственных предприятиях с учетом спроса и предложения на рынке, что должно обеспечить эффективное использование ресурсов и экономически выгодную и прибыльную деятельность субъектов хозяйствования.

В СПК "Овсянка" Горьковского района Могилевской области нами разработан и внедрен механизм повышения эффективности внутрихозяйственных экономических отношений, который включает установление рациональной организационной и управленческой структуры,

нормативное планирование, трансфертное ценообразование, методику формирования и распределения доходов подразделения, усиление экономической ответственности коллективов и работников за конечные результаты.

Сущность механизма внутрихозяйственных экономических отношений в молочном скотоводстве кооператива заключается в том, что ежемесячно исчисляется расчетная прибыль по каждой группе коров, закрепленной за оператором машинного доения, как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство. Затем определяется расчетная прибыль, полученная по группе коров, закрепленной за оператором машинного доения, сверх среднего уровня по молочному животноводству хозяйства. Поощрение работников осуществляется в размере до 30 % расчетной прибыли, получаемой по группе коров сверх среднего уровня сложившегося по отрасли.

Например, по группе оператора машинного доения фермы "Тимоховка" Л.Х. Гаймоновой в 2009 г. реализовано продукции на 535782 тыс. руб. за минусом затрат на производство продукции расчетная прибыль составила 134647 тыс. руб. (табл. 1.7.1).

Расчеты показывают, что сумма премии работников, обслуживающих группу коров оператора машинного доения Л.Х. Гаймоновой, составляет 2693 тыс. руб. В то же время сумма премии работников, обслуживающих группу коров оператора машинного доения Н.В. Новиковой, составляет 283 тыс. руб.

Следует отметить, что наибольшая расчетная прибыль в 2009 г. получена на фермах "Гулидовка" и "Тимоховка" – 194848 и 148577 тыс. руб. соответственно (табл. 1.7.2).

Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что переход на премирование работников молочного животноводства от получаемой прибыли стимулирует повышение эффективности труда и является важнейшим рычагом управления производственной деятельностью работников.

Таблица 1.7.1. Определение размера премирования работников молочно-товарной фермы «Тимоховка» СПК «Овсянка», 2009 г.

Показатели	Операторы машинного доения		Итого по МТФ «Тимоховка»
	Н.В. Новикова	Л.Х. Гаймонова	
Поголовье коров, гол.	190	128	318
Заработная плата с начислениями, тыс. руб.	91979	87999	179978
Корма, тыс. руб.	283062	188667	471729
Электроэнергия, тыс. руб.	16737	11248	27985
Медикаменты, тыс. руб.	17668	13276	30944
Работы и услуги, тыс. руб.	79270	62840	142110
Накладные расходы, тыс. руб.	54579	34681	89260
Прочие расходы, тыс. руб.	3363	2425	5788
Итого затрат, тыс. руб.	546658	401135	947793
Жирность молока, %	3,86	3,80	3,84
Валовой надой молока (физический вес), кг	846296	813003	1659299
Реализовано молока (зачетный вес), кг	906760	863728	1770488
В том числе:			
высшим сортом, кг	252558	294177	546735
на сумму, тыс. руб.	164451	191383	355834
первым сортом, кг	499420	440071	939491
на сумму, тыс. руб.	299999	264244	564243
вторым сортом, кг	154782	129480	284262
на сумму, тыс. руб.	54199	45330	99529
Реализовано телят, гол.	223	165	388
На сумму, тыс. руб.	21797	16096	37888
Привес телят (профилактический), кг	5649	5168	10817
На сумму, тыс. руб.	20354	18729	39083
Денежная выручка, тыс. руб.	560795	535782	1096577
Расчетная прибыль, тыс. руб.	14137	134647	148577
Сумма премии, тыс. руб.	283	2693	2976

Таблица 1.7.2. Расчетная прибыль, полученная на молочно-товарных фермах СПК «Овсянка», 2009 г.

Молочно-товарная ферма	Производство молока, т	Удой на корову, кг	Жирность молока, %	Расчетная прибыль, тыс. руб.	Уровень рентабельности, %	Сумма премии, тыс. руб.
Тимоховка	1659,3	5218	3,84	148577	15,7	2976
Гулидовка	2363,7	6913	3,85	194848	14,8	3897
Любиж	862,5	7187	3,82	23543	4,2	471
Селец	802,3	5014	3,80	37649	6,9	753
Сахаровка	816,7	5445	3,86	19685	3,7	394
Болбечино	837,6	7097	3,85	58528	12,8	1171
Итого	7342,1	6078	3,84	483037	9,7	9662

Для производства конкурентоспособной продукции необходимо, наряду с повышением качества, снижать затраты на ее производство. В этой связи надо на каждом предприятии разработать систему контроля производственных затрат с использованием современных экономических инструментов.

Одним из важнейших инструментов оперативного контроллинга в условиях рыночной экономики является бюджетирование, которое позволяет руководителю оценить эффективность управленческих решений, рационально распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития предприятия.

Внедрение бюджетирования является важным этапом в повышении эффективности внутрихозяйственных отношений. При этом определяются центры финансовой ответственности и устанавливаются показатели для оценки деятельности работников животноводства. В то же время система бюджетов позволяет оценить эффективность деятельности выделенных центров финансовой ответственности.

Проведенные нами исследования показывают, что для повышения эффективности внутрихозяйственных экономических отношений необходимо объединить бюджетирование с менеджментом качества и сбалансированной системой показателей. Разработанный нами механизм основывается на подходах процессного, системного и проектного управления, которые выгодно отличаются от существующих аналогов.

Среди авторов присутствует смешение понятий бюджетного управления, с одной стороны, и планирования и контроля денежных потоков – с другой, в то время как последнее является всего лишь частью, хотя и важной, системы бюджетирования.

Проведенные нами исследования показывают, что бюджетирование – это технология управления регламентированными бизнес-процессами предприятия по центрам финансовой ответственности через бюджеты, на основе сбалансированной системы показателей, позволяющая достигнуть определенного результата путем эффективного использования ресурсов. Отличительная

особенность нашего подхода к бюджетированию заключается в том, что в ней он объединяется с менеджментом качества и сбалансированной системой показателей.

Проведенное нами изучение позволило выявить проблемы организационного и экономического характера, связанные с использованием бюджетирования в животноводстве сельскохозяйственных предприятий:

1) отсутствие разработок по бюджетному планированию и контролю, учитывающих особенности сельскохозяйственного производства;

2) незаинтересованность руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий в применении бюджетирования;

3) недостаточная подготовка кадров по вопросам бюджетного управления и контроллинга;

4) низкий уровень оснащенности предприятий и их подразделений электронно-вычислительной техникой и программным обеспечением.

Модель реализации бюджетирования на предприятии представлена нами в виде схемы (рис. 1.7.1).

Этапы внедрения бюджетирования в животноводство СПК "Овсянка" Горецкого района Могилевской области приведены на рисунке 1.7.2.

Проведенные нами исследования показывают, что для эффективного функционирования бюджетирования необходимо определить центры финансовой ответственности, при этом выявляются проблемы в деятельности предприятия и пути их устранения, а также резервы повышения эффективности производства. В связи с этим нами были сформированы центры финансовой ответственности на основе организационной структуры СПК "Овсянка" (рис. 1.7.3).

Следует подчеркнуть, что нами использовались типы центров финансовой ответственности, которые позволяют оценить результат деятельности сельскохозяйственного предприятия на любом иерархическом уровне финансовой структуры: центр инвестиций (ЦИ), центр при-

были (ЦП), центр маржинального дохода (ЦМД), центр дохода (ЦД), центр затрат (ЦЗ).

Разработка бюджетной структуры животноводства заключалась в построении системы бюджетов и характеризующих их показателей. Бюджет является инструментом управления, на основе которого осуществляется анализ причин отклонения значений фактических показателей от плановых. Структура бюджета представлена на рисунке 1.7.4.

При отсутствии бюджетов достигнутые показатели сравниваются только с данными предыдущих отчетных периодов, что может привести к ошибочным выводам, поскольку они могут включать в себя результаты работы, не учитывающие новые возможности.

Проведенные нами исследования позволили определить состав и взаимовлияние бюджетов в молочном животноводстве СПК "Овсянка" (рис. 1.7.5).

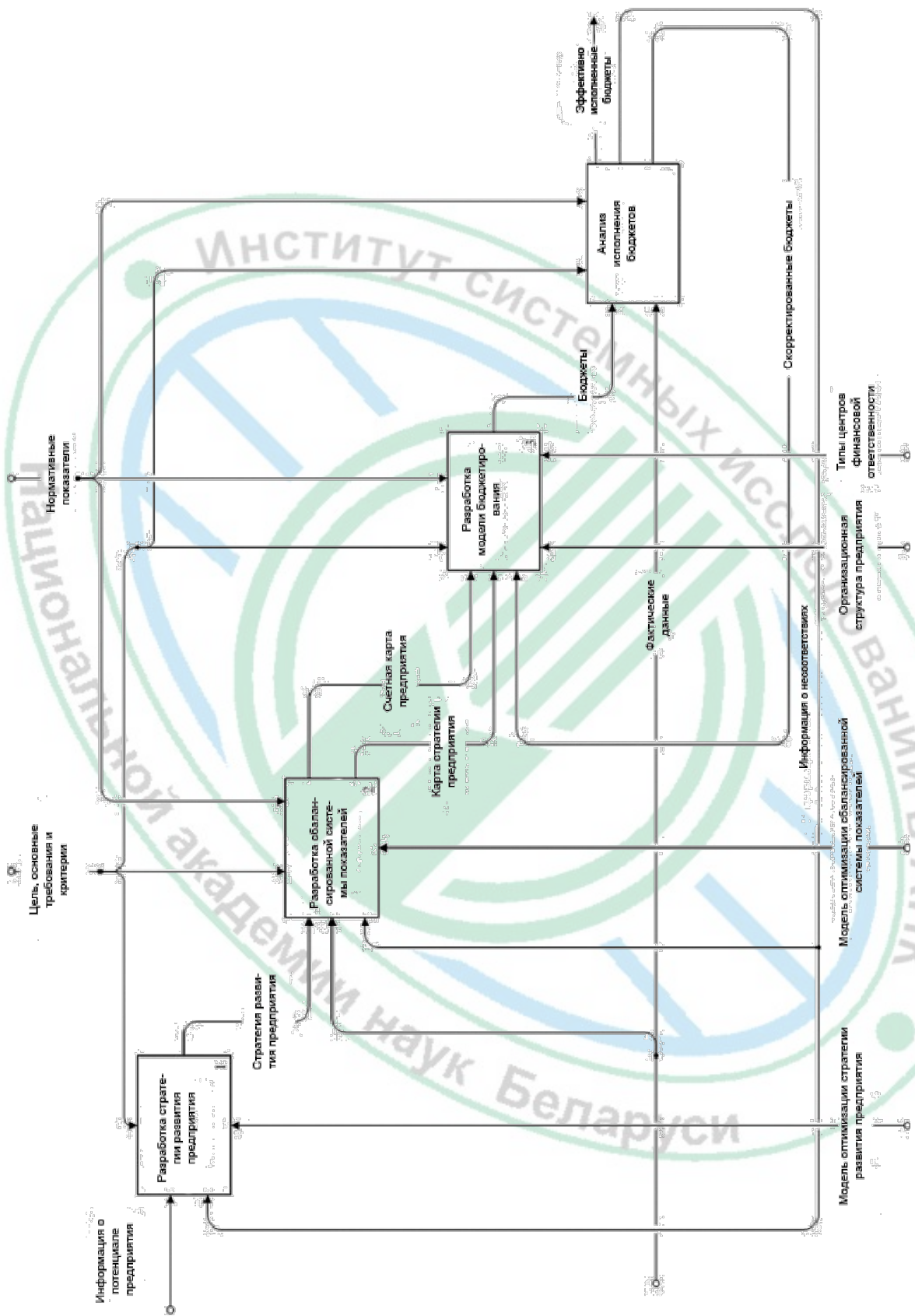
Надо сказать, что при разработке бюджетной структуры молочного скотоводства СПК "Овсянка" нами определены четыре основных бюджета, которые взаимосвязаны между собой (затраты производства, продукция, распределение продукции и доходы от реализации).

На следующем этапе исследований нами сгруппированы основные показатели для оценки деятельности центров финансовой ответственности в статьи, а затем в бюджеты (табл. 1.7.3).

Важно отметить, что анализ исполнения бюджетов и принятия управленческих решений является неотъемлемой частью оперативного контроллинга. Вместе с тем для получения комплексной оценки деятельности центров финансовой ответственности необходимо использовать показатели, характеризующие их производственно-хозяйственную деятельность. На основе сравнения нормативных и фактических данных руководитель центра финансовой ответственности должен оперативно принимать меры для достижения поставленных целей. Этот процесс представлен в виде рисунка 1.7.6.

Таблица 1.7.3. Система показателей для оценки деятельности СПК «Овсянка»

Бюджет	Статьи бюджета	Показатели
Затраты производства	Заработная плата с начислениями	Расход кормов, тыс. руб.
	Корма	Расход медикаментов, тыс. руб.
	Электроэнергия	Расход концентратов, тыс. руб.
	Медикаменты	Расход электроэнергии, тыс. руб.
	Амортизация основных средств	Заработная плата с начислениями, тыс. руб.
	Работы и услуги	Амортизация основных средств и нематериальных активов, тыс. руб.
	Накладные расходы	Расходы на подрядные работы, выполняемые сторонними организациями, тыс. руб.
	Прочие расходы	Прочие расходы, тыс. руб. Затрат – всего, тыс. руб.
Продукция	Надой молока	Среднегодовое поголовье коров, гол.
	Приплод	Среднегодовой удой на корову, кг
	Привес	Валовой надой, кг
		Среднесуточный привес, г
Виды распределения продукции	Реализация	Валовой привес, кг
	Внутреннее потребление	Приплод, гол. Количество кормо-дней
Доходы от реализации	Доходы	Реализация продукции, тыс. руб.
		Выручка, тыс. руб. Прибыль, тыс. руб. Рентабельность, %



NO: 1 TITLE: Модель реализации бюджетирования на предприятии NO: 1

Рис. 1.7.1. Модель реализации бюджетирования на предприятии

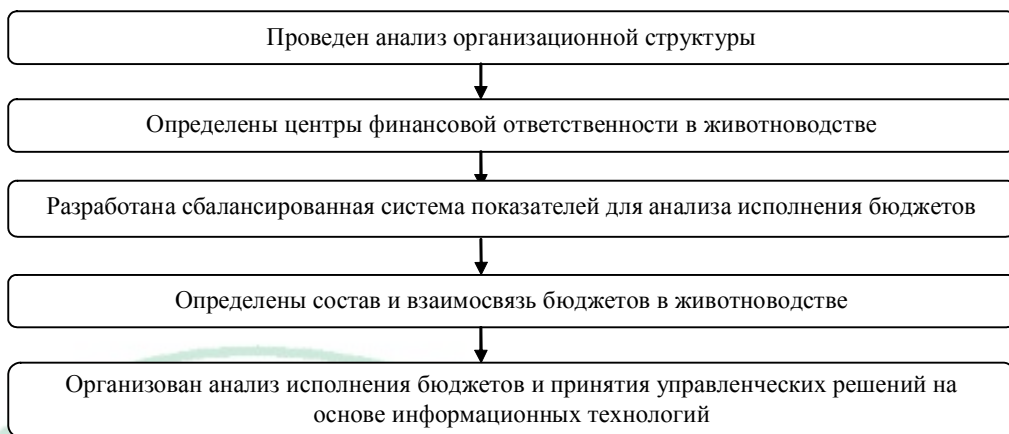


Рис. 1.7.2. Этапы внедрения бюджетирования в животноводство СПК «Овсянка»

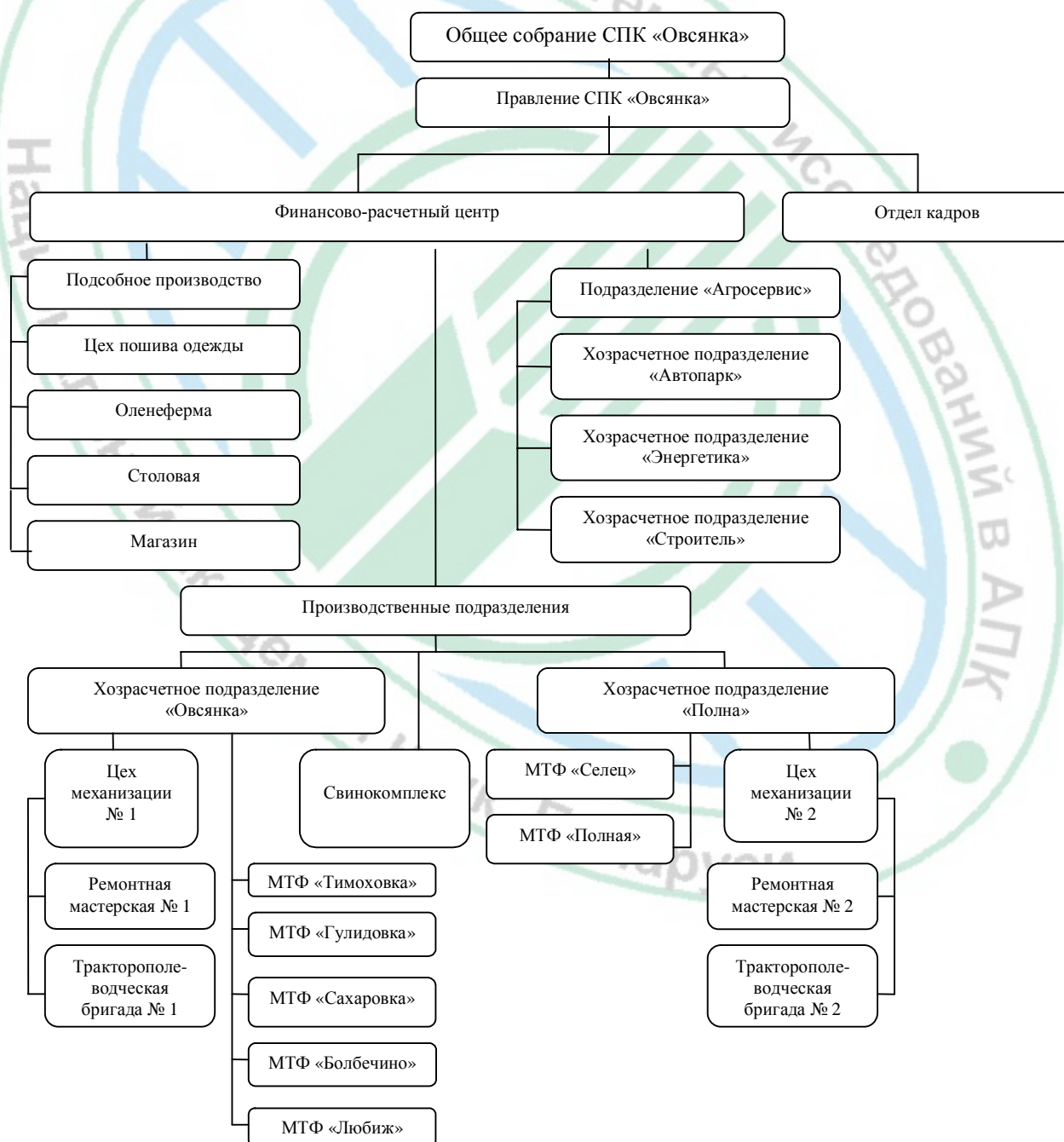


Рис. 1.7.3. Организационная структура СПК «Овсянка»

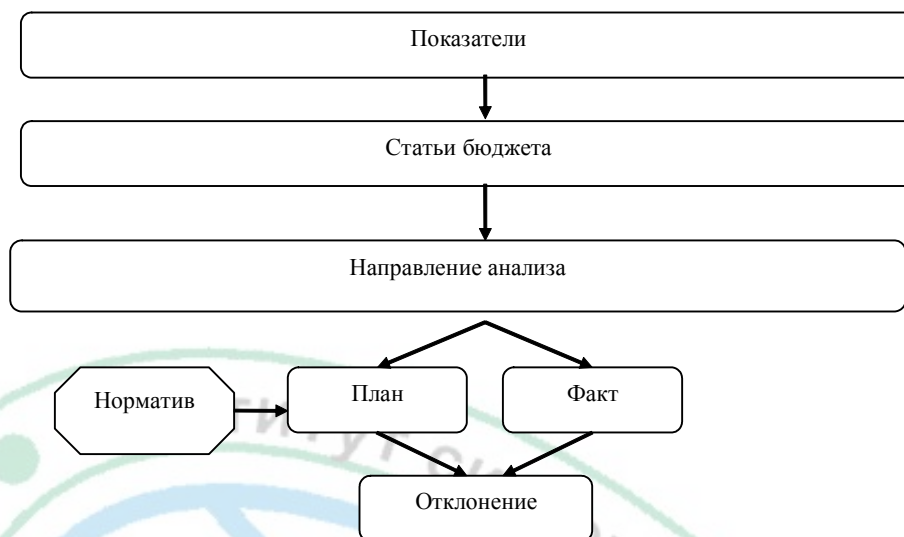


Рис. 1.7.4. Структура бюджета

Необходимо подчеркнуть, что предварительный расчет прогнозных и плановых показателей, имитация различных вариантов бюджета при изменении одного или нескольких показателей, а также оперативный сбор, обработка и консолидация фактических данных – все это требует автоматизации бюджетирования.

На сегодняшний день пока еще нет готовых программных решений, позволяющих автоматизировать бюджетирование на сельскохозяйственных предприятиях.

В связи с этим нами рассмотрены два подхода к автоматизации бюджетирования. Первый – заключается в разработке на компьютере форм бюджетов и установлении взаимосвязей между ними. При этом бюджетирование всей деятельности предприятия, а также отдельной функциональной области проводится на завершающем этапе внедрения.

Данный подход позволяет учесть особенности, характерные для бюджетирования специфических областей деятельности, программных решений для которых нет, однако он требует много времени на обработку и представление информации.

Второй подход включает в себя предварительную обработку информации и "перенос ее на бумагу", а также детальное описание технологических процессов. На основании полученных данных разрабатывается программа для реализации построенной модели.

Следует отметить, что используя данный подход, предприятие получает практически готовую постановку задачи бюджетирования для ее дальнейшей автоматизации в специализированных программных продуктах.

Проведенные нами исследования показывают, что в настоящее время наиболее предпочтительным для организации бюджетирования в сельском хозяйстве является программный продукт на базе "1С:Предприятие".

В связи с этим нами разработана программа на платформе "1С: Предприятие" версия 7.7 для анализа исполнения бюджета и принятия управленческих решений в животноводстве, которая апробирована в СПК "Овсянка".

Прежде, чем начать работу с программой, она была настроена нами на специфику сельскохозяйственного

предприятия: установлен список констант и введены их значения; организована структура справочников.

В программе нами были разработаны константы для хранения постоянной или условно-постоянной информации, например, наименование предприятия, нормативы для расчета статей затрат и т. д.

Надо подчеркнуть, что константы служат для формирования документов и отчетов. Например, наименование предприятия было занесено нами в специально объявленную константу (название предприятия), а в документах и отчетах использовалось имя константы для получения ее значения. На рисунке 1.7.7 приведен фрагмент списка констант разработанной нами программы "1С: Предприятие "Контроллинг".

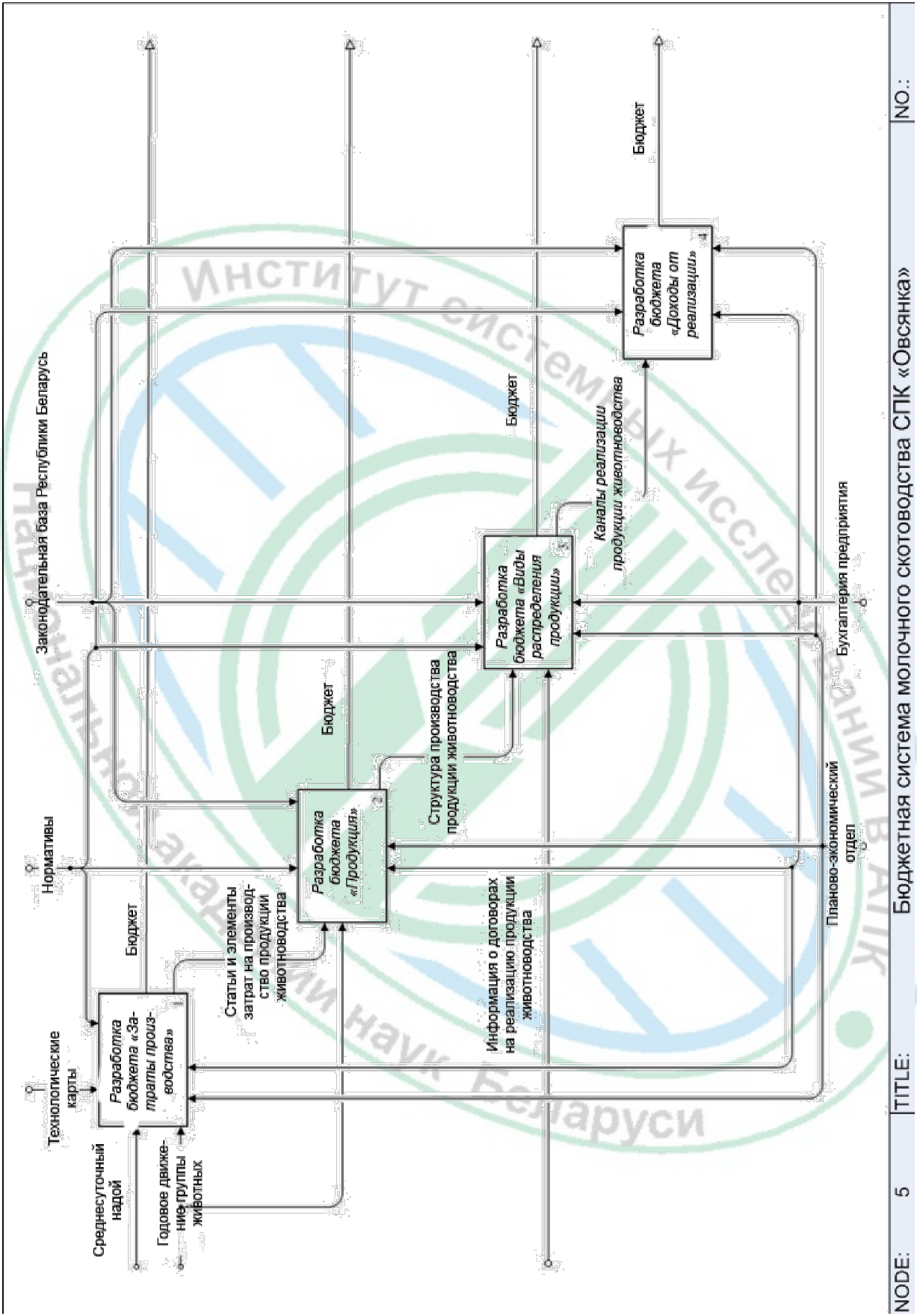
Вместе с тем для хранения переменной информации нами разработаны справочники: "Подразделения", "Работники", "Планы (нормативы) в разрезе МТФ на месяц" и "Планы (нормативы) в разрезе МТФ на год" (рис. 1.7.8).

После настройки разработанной нами программы "Контроллинг" были сформированы необходимые документы. С их помощью организован ввод информации, а также ее просмотр.

Надо подчеркнуть, что созданные документы в процессе настройки конфигурации являются электронными аналогами стандартных бумажных носителей информации, которые использовались для анализа работы животноводства СПК "Овсянка" за месяц.

Понятно, что структура каждого конкретного вида документа определялась при его создании в конфигураторе. Экранная форма документа для анализа работы операторов машинного доения приведена на рисунке 1.7.9.

В документе "Анализ работы операторов машинного доения" выделены две основные структурные части: заголовочная и многострочная. При этом в заголовочной части нами созданы реквизиты, которые являются общими и принимают только одно значение для всего документа (подразделение, процент экстрасорта молока, процент высшего сорта молока и др.).



NO: 5 TITLE: Бюджетная система молочного скотоводства СПК «Овсянка» NO: :

Рис. 1.7.5. Бюджетная система молочного скотоводства СПК "Овсянка"

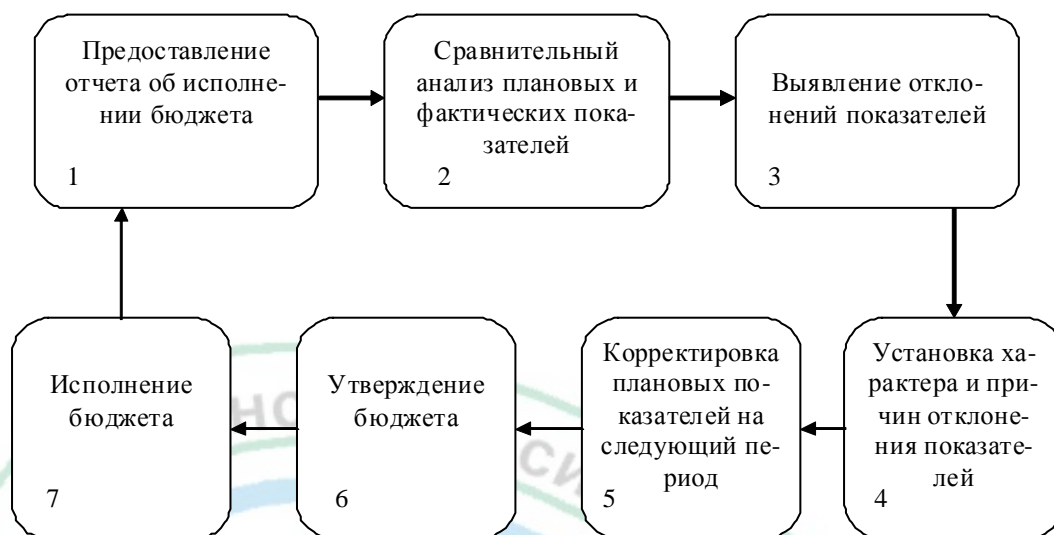


Рис. 1.7.6. Схема анализа исполнения бюджетов и принятия управленческих решений

Надо сказать, что многострочная (табличная) часть представляет собой список однотипных строк. При этом реквизиты табличной части принадлежат строке документа, то есть каждая содержит свои собственные значения этих реквизитов.

Для сверки правильности расчетов нами созданы итоговые строки, которые располагаются в верхней и нижней части документа. Различие их в том, что в верхней части подсчитываются итоги по всему подразделению, а в нижней – по каждому работнику.

В разработанном нами документе "Анализ работы операторов машинного доения" на основании вне-

сенных данных о затратах на производство по каждой группе коров программа автоматически рассчитывает прибыль и другие экономические показатели. Алгоритм расчета нами прописан в модуле формы документа.

После завершения расчета всей необходимой информации об итогах работы операторов машинного доения за месяц выводится печатная форма "Расчет индивидуальных коэффициентов операторов машинного доения", которая представлена на рисунке 1.7.10.

Проведенные расчеты позволяют сделать выводы о результатах деятельности подразделения и конкретно

Код	Наименование	Значение
Название предприятия	Название предприятия	СПК Овсянка
Отчетный год	Отчетный год	2010 г.
Предыдущий отчетный	Предыдущий отчетный год	2009 г.
Стоимость валового п	Стоимость валового привеса	3,632
Фактическая себестои	Фактическая себестоимость привеса сложившаяся за	5,950
Количество дней в мес	Количество дней в месяце	31
Условное значение дл	Условное значение для расчета суммы приплода	150.0
Норматив для расчета	Норматив для расчета прочих затрат в животноводстве	12.40
Норматив для расчета	Норматив для расчета прочих затрат операторов маши	178.9
Процент для расчета с	Процент для расчета суммы премии в животноводстве	0.002
Процент для расчета с	Процент для расчета суммы премии операторов маши	0.020
Стоимость высшего сор	Стоимость высшего сорта молока	715.0
Стоимость второго сор	Стоимость второго сорта молока	380.0
Стоимость экстра сор	Стоимость экстра сорта	905.0
Стоимость первого сор	Стоимость первого сорта молока	660.0
Для выдачи премии	Для выдачи премии при условия среднесуточного прие	655
Норматив для расчет	Норматив для расчета услуг операторов машинного до	95.6
Норматив для расчета	Норматив для расчета услуг в животноводстве	8.70

Рис. 1.7.7. Фрагмент списка констант "1С: Предприятие "Контролинг"

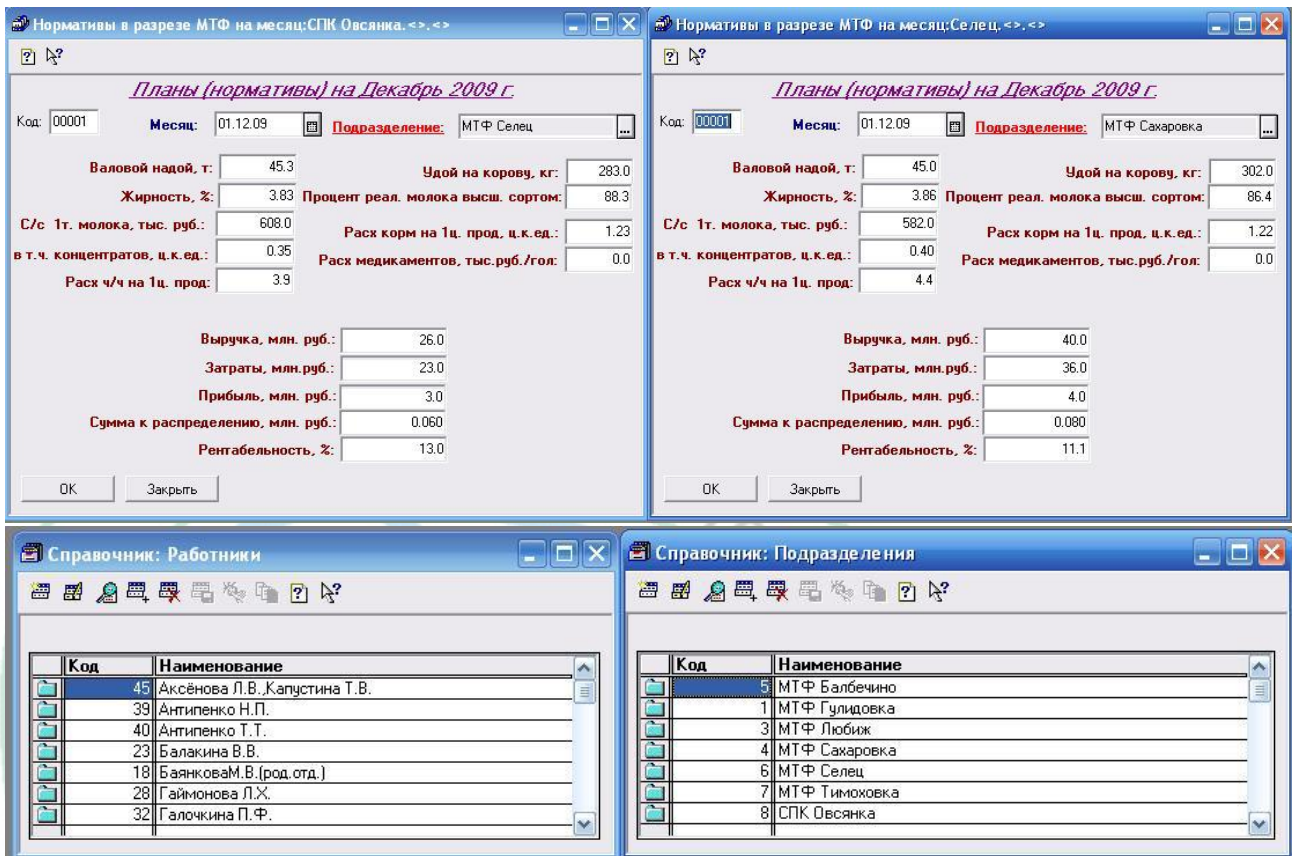


Рис. 1.7.8. Справочники "1С: Предприятие "Контроллинг"

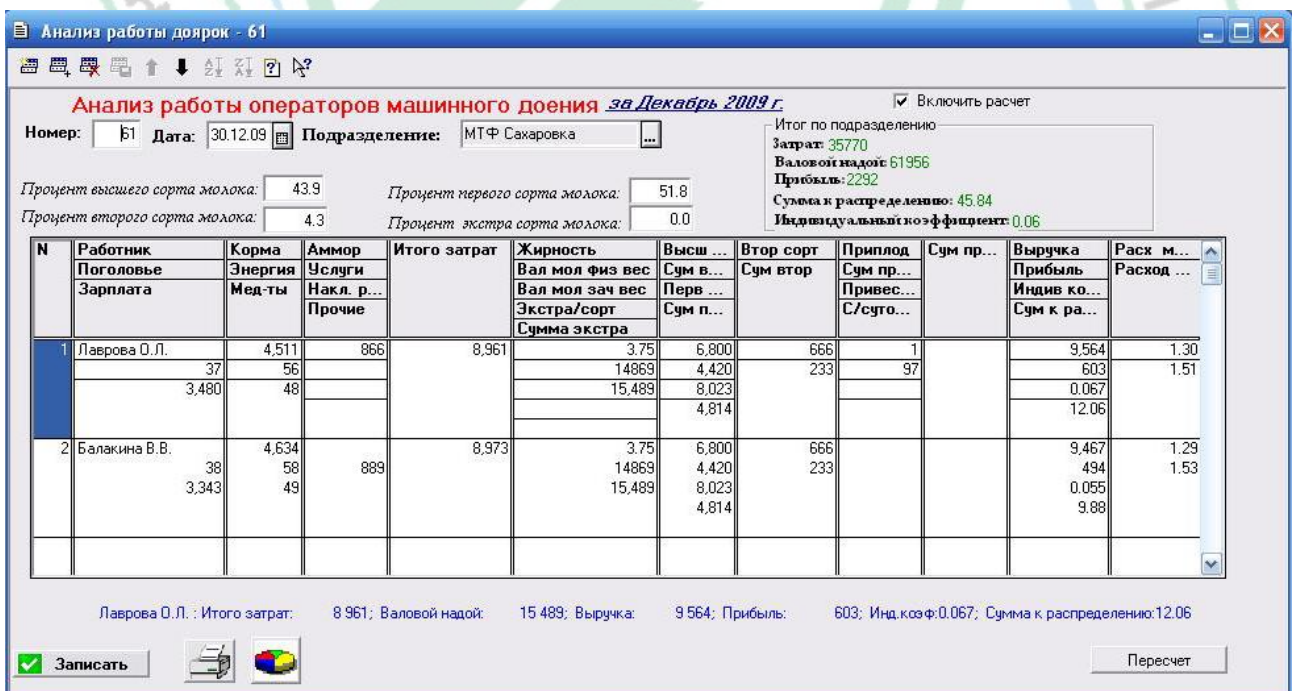


Рис. 1.7.9. Экранная форма документа "Анализ работы операторов машинного доения"

каждого оператора машинного доения за месяц. Так, за декабрь 2009 г. на МТФ "Сахаровка" получена расчетная прибыль 2292 тыс. руб. и средний индивидуальный коэффициент операторов машинного доения составил 0,064. В связи с этим правление СПК "Овсянка" приняло решение выплатить работникам 2 % от расчетной прибыли, сумма к распределению составила 204,4 тыс. руб.

На основании полученной информации строится диаграмма затрат по подразделению. Это позволяет гра-

фически представить затраты на производство продукции по молочно-товарной ферме (рис. 1.7.11).

В разработанной нами программе для анализа выполнения планов (нормативов) в разрезе МТФ созданы документы, которые заполняются автоматически на основании первичной и справочной информации, экранная форма документа "Анализ выполнения планов (нормативов) в разрезе МТФ" представлена на рисунке 1.7.12.

1С:Предприятие - Контроллинг : СПК Овсянка - [Таблица *]

Файл Действия Таблица Вид Операции Справочники Документы Журналы Отчеты Сервис Окна Помощь

R23C3 38062

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Расчет индивидуальных коэффициентов операторов машинного доения по МТФ Сахаровка за Декабрь 2009 г.									
4	Поголовье скота	гол	150		37	38	37	38	
5	Заработная плата с начислениями	тыс.руб.	13618	38.1	3480	3343	3480	3315	
6	Корма	тыс.руб.	18280	51.1	4511	4634	4511	4634	
7	Электроэнергия	тыс.руб.	228	0.6	58	58	56	58	
8	Лекарственные препараты	тыс.руб.	123	0.3	48	49	26		
9	Амортизация основных средств	тыс.руб.	866	2.4	866				
10	Работы и услуги	тыс.руб.	2 645	7.4		899	866	890	
11	Итого затрат	тыс.руб.	35770	100	8961	8973	8939	8897	
12	Жирность молока	%	3.75		3.75	3.75	3.75	3.75	
13	Вал молока физ.вес	кг	59 476		14 869	14 869	14 869	14 869	
14	Вал молока зачет	кг	61 956	100	15 489	15 489	15 489	15 489	
15	Высший сорт	кг	27 200	43.9	6 800	6 800	6 800	6 800	
16	На сумму	тыс.руб.	17 680		4 420	4 420	4 420	4 420	
17	1 сорт	кг	32 082	51.8	8 023	8 023	8 023	8 023	
18	На сумму	тыс.руб.	19 256		4 814	4 814	4 814	4 814	
19	2 сорт	кг	2 664	4.3	666	666	666	666	
20	На сумму	тыс.руб.	932		233	233	233	233	
21	Приплод	гол	2		1				
22	На сумму	тыс.руб.	194		97		97		
23	Итого выручка	тыс.руб.	38062		9564	9467	9564	9467	
24	Расчетная прибыль	тыс.руб.	2292		603	494	625	570	
25	Индивидуальный коэффициент		0.064		0.067	0.055	0.07	0.064	
26	Сумма к распределению	тыс.руб.	45.84		12.06	9.88	12.5	11.4	

Журнал документов Анализ... Анализ работы доярок - 61 Таблица *

Для получения подсказки нажмите F1

ТА: 01.01.07 00:00:00 БИ: 1 квартал 2009 г. ТП:

Рис. 1.7.10. Форма "Расчет индивидуальных коэффициентов операторов машинного доения"

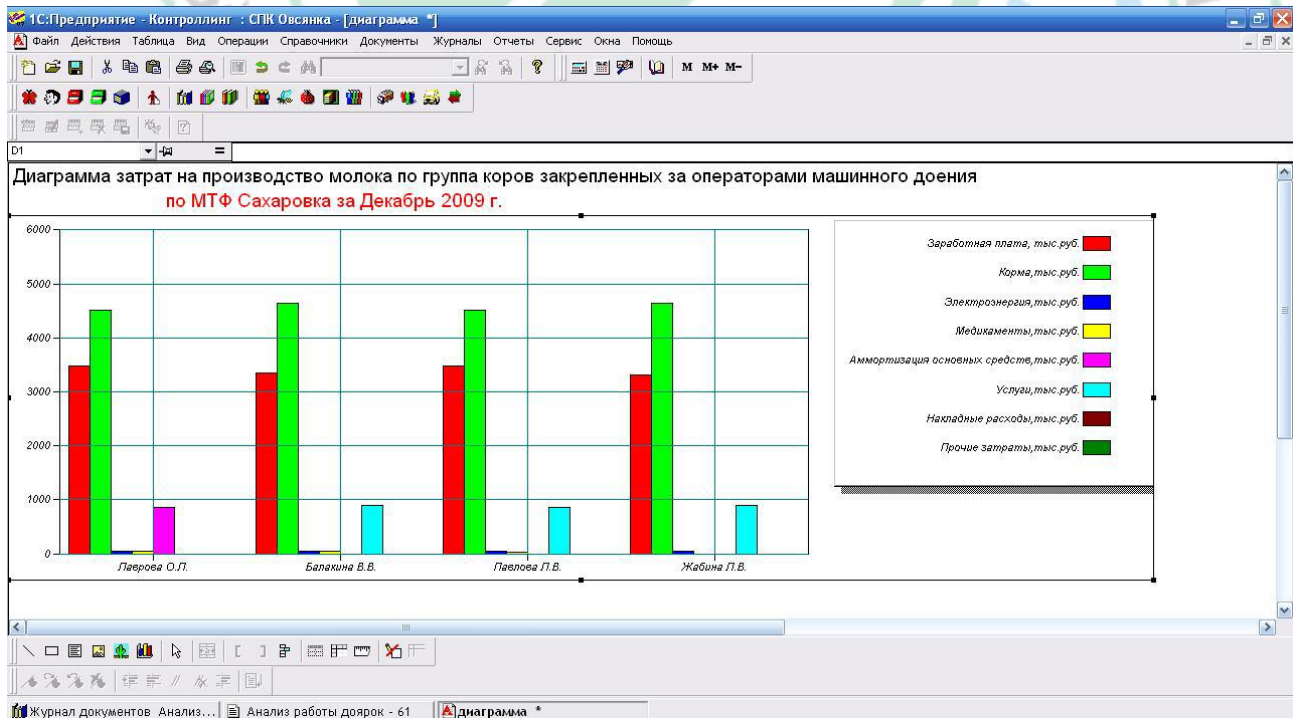


Рис. 1.7.11. Диаграмма затрат на производство молока по группам коров, закрепленных за операторами машинного доения

После заполнения документа выводится печатная форма "Анализ отклонения показателей от планов (нормативов) в разрезе молочно-товарных ферм" (рис. 1.7.13).

Проведенные расчеты позволили выявить отклонения фактических данных от нормативов в разрезе каждого подразделения за месяц. Так, за декабрь 2009 г. по МТФ "Сахаровка" фактический валовой надой и удой на корову по сравнению с планом (нормативом) увеличился на 14,5 т и 94,5 кг соответственно. В то же время снизились жирность и процент реализации молока высшим сортом на 0,11 и 42,5 % соответственно. Это гово-

рит о том, что данное подразделение в декабре сработало неэффективно, в связи с этим фактическая прибыль уменьшилась на 1,7 млн руб.

На основании полученной информации и выбранного показателя в заголовочной части документа строится диаграмма "Анализ выполнения норматива". Это позволяет графически представить выполнение норматива в разрезе молочно-товарных ферм (рис. 1.7.14).

В разработанной нами программе для работы с документами в конфигураторе были созданы журналы. Они позволяют пользователю группировать, просматривать, а также редактировать и удалять документы.

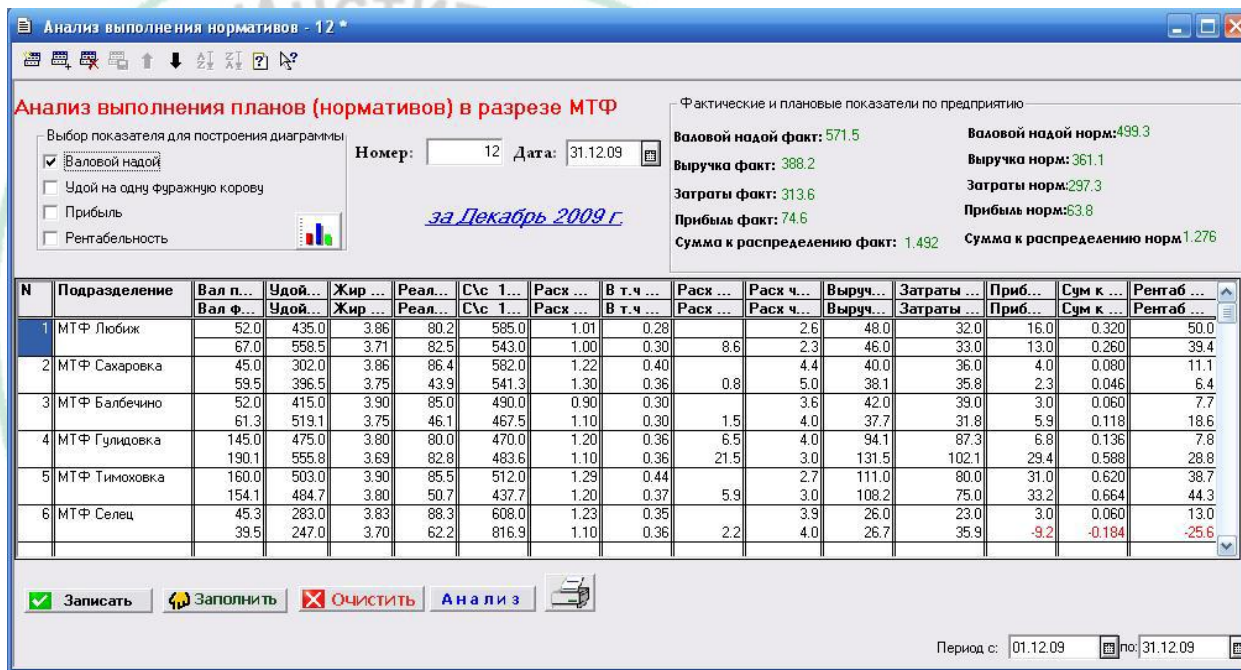


Рис. 1.7.12. Экранная форма документа "Анализ выполнения планов (нормативов) в разрезе МТФ"

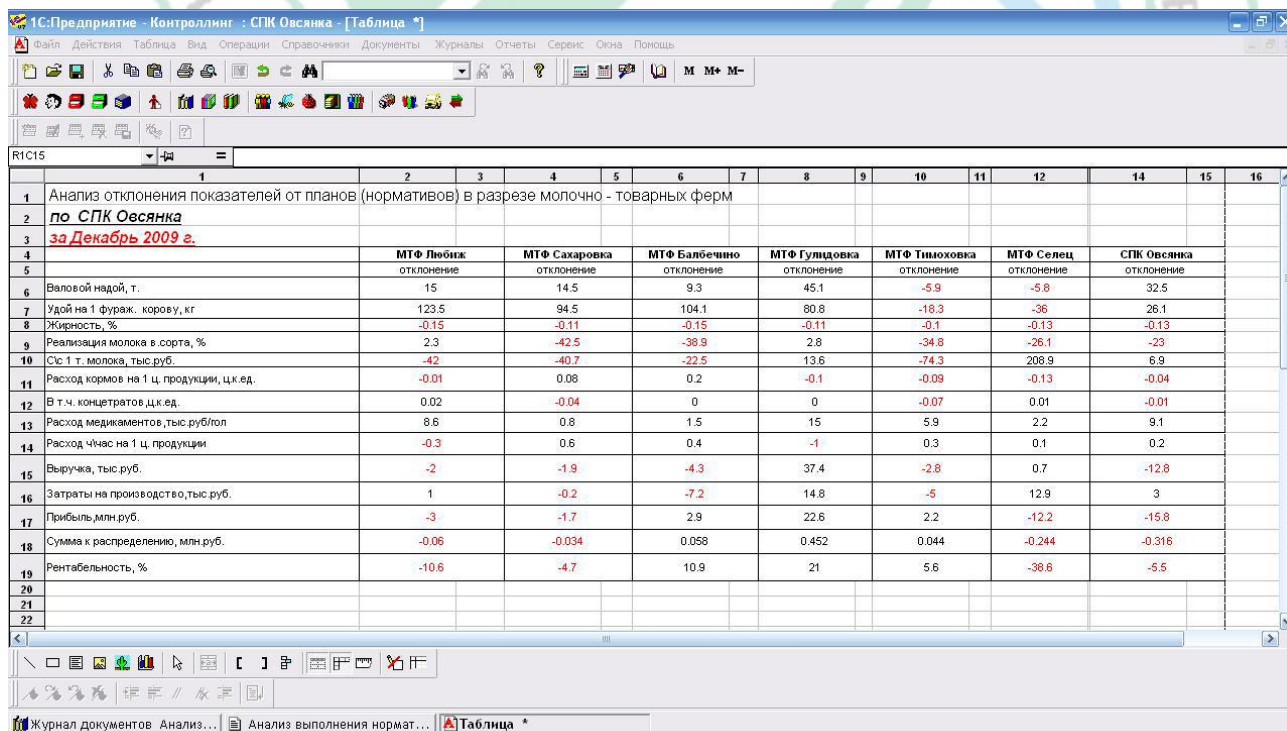


Рис. 1.7.13. Форма "Анализ отклонения показателей от планов (нормативов) в разрезе молочно-товарных ферм"

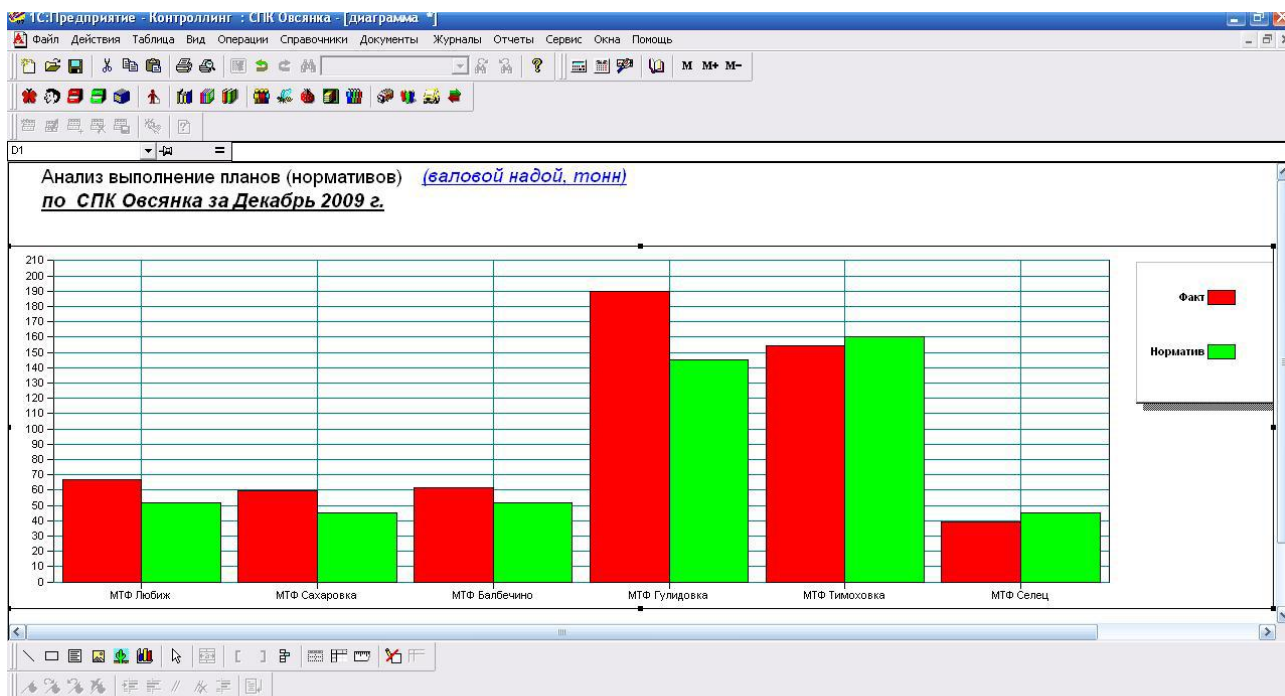


Рис. 1.7.14. Диаграмма "Анализ выполнения планов (нормативов)"

Заключение

Результаты проведенных нами исследований позволяют сделать вывод, что внедрение коммерческого расчета на сельскохозяйственных предприятиях, основанного на самостоятельности, заинтересованности и ответственности товаропроизводителей за полученные результаты, позволит эффективно использовать ресурсы, обеспечивая при этом прибыльную деятельность. Причем внедрение бюджетирования способствует снижению себестоимости

продукции, а также улучшению управления как подразделениями, так и предприятием в целом.

Практическое применение созданной нами программы позволяет более оперативно проводить анализ работы подразделений предприятия, значительно упростить и ускорить техническую работу и этим самым контролировать выполнение нормативов, устанавливая отклонения и вырабатывать корректирующие мероприятия по их устранению.

ГЛАВА 2. ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

§ 2.1. Комплекс мер по интенсификации, росту продуктивности и повышению эффективности свиноводства с целью повышения конкурентоспособности

Производственно-экономическое состояние отрасли

Созданные в 1970–1980 гг. почти в каждом районе крупные комплексы, мощности которых рассчитаны на выращивание и откорм 12, 24, 54, 108 тыс. голов свиней, способствовали концентрации, интенсификации и повышению эффективности отрасли. На многих из них эффективность производства значительно выше, чем на мелких товарных фермах. Однако большинство построенных ранее объектов морально и технически устарело. Для их экономически эффективного функционирования требуются капитальная реконструкция, оснащение новым, высокопроизводительным оборудованием, ресурсосберегающими интенсивными технологиями, адаптивная перестройка всей инфраструктуры, устранение вредных воздействий на окружающую среду.

В числе актуальных направлений повышения эффективности отрасли исключительно важным является решение проблемы организации интенсивного зернового хозяйства. В сельхозорганизациях, развивающих свиноводство на базе высокой концентрации поголовья, а также в зонах размещения крупных объектов необходимо совершенствование структуры посевных площадей, насыщение зерновой группы оптимальными площадями зернобобовых культур, посев кукурузы на зерно.

По данным за 2008 г. на отрасль приходится около 19,4 % поголовья в пересчете на условное.

На свиноводство ежегодно расходуется 14,5–15,0 % материально-денежных средств, направляемых в животноводство. В 2008 г. по хозяйствам системы Минсельхозпрода затраты на эти цели составили 1090,3 млрд руб. (510,3 млн долл. США).

Из общего объема расходов в животноводстве концентрированных кормов (3,94–4,33 млн т), в свиноводстве потребляется 28–31 %, по стоимости – 32–36 %. Отрасль производит 32–33 % мяса (в живой массе). Если сопоста-

вить имеющееся поголовье свиней с данными 1990 г. (принимаемое в экономических расчетах за базовый уровень), то его численность в сельхозорганизациях уменьшилась на 25,8 % (на 914 тыс. голов), в хозяйствах населения – на 37,5 % (на 565 тыс. голов) и во всех категориях хозяйств – на 28,8 % (на 1453 тыс. голов) (табл. 2.1.1).

По состоянию на начало 2008 г. поголовье свиней имели 735 сельхозорганизаций, или около 50 % от общего их числа. При этом 40 % субъектов хозяйствования содержат совсем незначительное количество свиней – до 300 голов, 22 % хозяйств – до 100 голов (в расчете на хозяйство). Здесь преследуются, прежде всего, потребительские внутрихозяйственные цели – обеспечение общественного питания и реализация мяса определенным категориям работников и их семьям. Больше объектов с малым количеством свиней (до 100–300 голов) в Брестской, Гомельской и Витебской областях, то есть в сельхозорганизациях полесской зоны, в которых низкая распаханность земель и относительно меньшие возможности развития зернового производства, а также в северной части республики, где дефицит трудовых ресурсов.

Расчеты свидетельствуют, что содержащееся поголовье свиней при повышении его продуктивности на выращивании и откорме до 550–600 г на голову в сутки (201–219 кг в год) в состоянии обеспечить производство 431–471 тыс. т свинины в живом весе (336–367 тыс. т в убойном). В 2008 г. в сельхозорганизациях на выращивании и откорме получен привес 503 г (184 кг в год), а в среднем по всему поголовью – 493 г в сутки (180 кг в год) (табл. 2.1.2).

За счет личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств при имеющихся у них на 01.01.2009 г. 944,5 тыс. голов свиней и полученных в расчете на голову в год 144 кг привеса (факт за 2008 г.) продукция выращивания составит 136 тыс. т, или в убойном весе 106 тыс. т.

Таблица 2.1.1. Динамика численности поголовья свиней в сельском хозяйстве Беларуси (на начало года)

Показатели	Год					
	1990	2000	2005	2006	2007	2008
Поголовье свиней во всех категориях хозяйств – всего, тыс. гол.	5051	3566	3407	3545	3642	3598
В том числе:						
в сельскохозяйственных организациях, тыс. гол.	3545	2225	2345	2518	2644	2631
%	70,2	62,4	68,8	71,0	72,6	73,1
в хозяйствах населения, тыс. гол.	1506	1333	1042	1007	974	941
%	29,8	37,4	30,6	28,4	267,5	26,2
крестьянских (фермерских) хозяйствах, тыс. гол.	–	8,2	19,8	19,8	24,4	25,5
%	–	0,2	0,6	0,6	0,7	0,7
<i>Плотность поголовья свиней в расчете на 100 га пашни, гол.</i>						
Во всех категориях хозяйств	83	58	62	65	66	66
В сельскохозяйственных организациях	63	44	53	56	58	57

Таблица 2.1.2. Эффективность свиноводства в сельскохозяйственных организациях
Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2000–2008 гг.

Показатели	Год						
	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008
Производство свинины, тыс. т	213,7	216,9	204,5	226,8	247,5	257,3	264,8
Среднесуточный привес свиней на выращивании и откорме, г	365	379	392	430	450	466	493
Затраты на центнер привеса:							
кормов, ц к. ед.	6,33	6,17	5,91	5,62	5,28	5,08	4,81
в том числе концентратов	5,81	5,67	5,45	5,22	4,93	4,79	4,52
труда, чел.-ч	18,0	17,2	13,8	11,9	10,3	9,6	8,5
Себестоимость производства мяса в живом весе, тыс. руб/т	836,0	1520,6	2540,0	2778,1	2961,2	3343,6	4062,4
Цена реализации мяса в живом весе, тыс. руб/т	695,2	1201,6	2457,2	3080,9	3180,8	3383,1	4067,1
Превышение (+), снижение (–) цены реализации мяса в живом весе по отношению к его себестоимости, тыс. руб/т	-140,8	-319,0	-82,8	302,8	219,6	39,5	4,7
Рентабельность мяса в живом весе (по реализации), %	-0,5	-6,0	2,7	13,2	7,0	2,3	3,4
Прибыль от реализации продукции отрасли – всего, млрд руб.	-1,3	-9,5	0,3	88,3	45,8	38,2	61,9
В том числе:							
на голову, тыс. руб.	-0,8	-7,2	0,3	71,8	35,8	29,5	49,8
на тонну, тыс. руб.	-6,3	-43,0	1,6	395,9	191,5	149,8	251,3

Таким образом, валовое производство свинины в ближайшей перспективе во всех категориях хозяйств возможно в объеме 567–607 тыс. т в живом весе (в убойном – 442–473 тыс. т). На сельхозорганизации при этом будет приходиться 76,0–77 %.

По отношению к предусмотренному Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы объему производства – 1440 тыс. т всех видов мяса (в живом весе) – свинина составит 39,4–42,2 %, то есть будет примерно соответствовать фактически сложившейся структуре.

По данным РУП "НПЦ НАН Беларуси по животноводству", на свинину в условиях Беларуси в составе мясной продукции, должно приходиться 36 %, что при рекомендуемой медицинской норме 80 кг равно почти 29 кг. С учетом численности населения на 01.01.2008 г. (9689,8 тыс. человек) внутренний потребительский фонд свинины определяется в объеме 281 тыс. т. За пределами внутреннего потребительского ресурса остается 160–190 тыс. т свинины. Это может составить резервный и экспортный фонды, в то же время возможно и увеличение потребления свинины населением. В экономически развитых странах (Нидерланды, Дания, США и др.) потребление свинины в расчете на человека в год достигает 40–45 кг.

Начиная с 2005 г. ситуация в отрасли стала улучшаться. Так, в 2008 г. в сравнении с 2004 г. суточные привесы свиней на выращивании и откорме возросли в расчете на голову на 25,8 % (с 392 до 493 г). Это, при росте поголовья, способствовало увеличению производства свинины на 29,6 % (на 60,3 тыс. т: с 204,5 до 264,8 тыс. т)¹. В 2004–2008 гг. заметно сократился расход концентрированных кормов на центнер привеса – почти на 18 % (с 5,45 до 4,52 ц к. ед.), уменьшились затраты живого труда – на 38,4 % (с 13,8 до 8,5 чел.-ч). Однако опережающий рост себестоимости (почти в 1,6 раза) вследствие низкой продуктивности основной массы свиней, непомерно удорожания приобретаемых и недостаточно эффективно используемых технических средств, комбикормов, увеличения стоимости выполняемых работ и т. п., при несоответствии устанавливаемых закупочных цен на реализуемую продукцию – не позволяют повысить эконо-

мическую результативность отрасли до нормативных параметров.

Хотя убыточность отрасли приостановлена в 2004 г., размеры полученной прибыли и уровень рентабельности незначительны. Более высоким показатель окупаемости затрат оказался в 2005 г. – сумма прибыли от реализации продукции составила 88,3 млрд руб. (41 млн долл. США), рентабельность – 13,2 %. В последующем рентабельность снизилась до уровня 7,0; 2,3 и 3,4 %.

Достигнутый в 2005–2008 гг. прирост производства продукции и повышение окупаемости ресурсов – это, безусловно, результат увеличения вложений средств в интенсификацию отрасли, повышения уровня материального стимулирования труда работников.

Данные таблицы 2.1.3 свидетельствуют, что в 2008 г. на развитие отрасли направлено в 2,07 раза больше материально-денежных средств, чем в 2004 г. (соответственно 1090,3 и 526,8 млрд руб.). В расчете на среднегодовую голову свиней они также выросли в 2,04 раза (с 387,0 до 789,7 тыс. руб.). В таком же примерно соотношении сложились важнейшие составные показатели затрат: на корма – в 2,1 раза, оплату труда – 2,1 раза; несколько ниже соотношение показателя затрат на содержание основных производственных фондов – в 1,7 раза. В этот период оплата труда работников, занятых в свиноводстве, в расчете на 1 чел.-ч повысилась в 2,7 раза – с 1675,5 до 4492,1 руб. (в среднем по отрасли).

Увеличение производства продукции сопровождается более высокими темпами роста ее затратности. В 2008 г. по отношению к 2004 г. производство свинины в сельхозорганизациях Минсельхозпрода Республики Беларусь возросло на 29,5 %, а себестоимость в расчете на тонну продукции – на 59,9 %. Выход свинины на каждые 100 т к. ед. потребленных концентрированных кормов увеличился на 23,1 %, а затраты на корма – в 2 раза.

Чтобы приостановить этот крайне нежелательный процесс, необходимо выявить и в максимальной степени использовать имеющиеся резервы повышения эффективности отрасли, связанные с наращиванием продуктивности свиней, повышением качества кормовых ресурсов, увеличением приплода на каждую свиномат-

¹ В масштабе всех сельхозорганизаций и крестьянских (фермерских) хозяйств – на 51,2 % (с 249,0 до 376,4 тыс. т).

Таблица 2.1.3. Динамика важнейших показателей интенсификации свиноводства в сельхозорганизациях Минсельхозпрода Республики Беларусь, 2000–2008 гг.

Показатели	Год						
	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008
Среднегодовое поголовье свиней, тыс. гол.	1550	1512	1361	1391	1430	1443	1381
Затраты материально-денежных средств – всего, млрд руб.	180,9	333,2	526,8	638,0	743,9	872,2	1090,3
Материально-денежные затраты в расчете на голову, тыс. руб.	116,7	220,4	387,0	458,8	520,2	604,5	789,7
В том числе:							
на оплату труда, тыс. руб.	7,7	17,3	34,7	46,7	55,7	60,6	73,5
корма, тыс. руб.	78,6	143,0	253,9	287,9	329,7	396,8	536,2
содержание ОПФ, тыс. руб.	5,3	12,9	22,5	27,4	27,8	32,2	39,2
Затраты живого труда, чел.-ч/гол.	24,8	24,7	20,7	19,3	17,9	17,1	16,4
Оплата труда работников, руб./чел.-ч	308,4	700,5	1675,5	2414,5	3114,0	3531,7	4492,1
Использовано кормов – всего, тыс. т к. ед.	1352,7	1339,4	1209,1	1274,8	1305,5	1308,1	1273,7
В том числе концентратов	1242,1	1230,1	1115,4	1185,1	1220,8	1231,6	1197,1
Расходовано кормов в расчете на голову, ц к. ед.	8,7	8,9	8,9	9,2	9,1	9,1	9,2
В том числе концентратов	8,0	8,1	8,2	8,5	8,5	8,5	8,7
Произведено свинины в расчете на 100 т к. ед. потребленных кормов, т	15,8	16,2	16,9	17,8	19,0	19,7	20,8
В том числе концентратов	17,2	17,6	18,3	19,1	20,3	20,9	22,1
Себестоимость кормов, тыс. руб/т к. ед.	90,1	161,4	285,8	314,0	361,1	437,7	581,2

ку и уменьшением падежа. Важным аспектом повышения эффективности свиноводства для субъектов хозяйствования является приведение в соответствие устанавливаемого ценового механизма с нормативными затратами средств и труда на единицу продукции.

Отрасль свиноводства в сельском хозяйстве страны в основном представлена крупными предприятиями. На действующих 106 комплексах на 01.01.2009 г. содержалось 2174,8 тыс. голов свиней, или 78,9 % от общей численности поголовья в сельхозорганизациях¹. В 2008 г. на них произведено 320,4 из 376,4 тыс. т свинины в живом весе в целом по отрасли, или 85,1 % (табл. 2.1.4).

Во всех регионах (областях) на комплексах, как и в целом по отрасли, в последние годы обеспечен рост

продуктивности поголовья. С 2004 по 2008 г. среднесуточный привес в расчете на голову на выращивании и откорме свиней возрос на 22,6 % (в 2008 г. против 2007 г. – на 4,5 %). В Брестской области данный показатель увеличился на 36,4 % (390 и 532 га), его абсолютный размер – в Гродненской области (в 2008 г. – 575 г).

Окупаемость кормов продукцией несколько выше в Гомельской, Минской и Гродненской областях: в 2008 г. – 4,2; 4,3 и 4,2 ц к. ед. на центнер привеса; ниже в Витебской и Могилевской областях – 4,6 и 4,7 ц к. ед.

Из всей совокупности комплексов более высокими результатами по получаемым привесам, расходу кормов и меньшей затратности продукции выделяются такие предприятия, как СПК "Агрокомбинат "Снов" Не-

Таблица 2.1.4. Производственная характеристика комплексов, функционирующих в сельском хозяйстве Республики Беларусь

Область	Количество комплексов	Число ското-мест	Наличие поголовья на 01.01.2009 г., гол.	Среднегодовое поголовье в расчете на комплекс, гол.	Поголовье на 01.01.2009 г. к наличию ското-мест, %
Брестская	10	307406	351438	29021	114,3
Витебская	22	353100	412466	13148	116,8
Гомельская	11	250245	276282	20077	110,4
Гродненская	28	413560	467603	12450	113,1
Минская	22	410400	478610	16056	116,6
Могилевская	13	164100	188414	9850	114,8
Республика Беларусь	106	1898811	2174813	15510	115,0

Область	Получено продукции в живом весе, т			Среднесуточный привес, г			Расход кормов на центнер привеса, ц к. ед.		
	2004 г.	2007 г.	2008 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.	2004 г.	2007 г.	2008 г.
Брестская	31128	51422	56536	390	499	532	5,5	4,6	4,4
Витебская	37904	52451	57577	412	487	505	5,4	4,9	4,6
Гомельская	29701	38828	41529	456	516	534	5,1	4,3	4,2
Гродненская	50022	68532	73379	491	547	575	5,3	4,5	4,3
Минская	44326	63486	66100	415	486	511	5,0	4,5	4,2
Могилевская	15925	23513	25260	449	522	539	5,1	5,0	4,7
Республика Беларусь	209006	298233	320381	434	509	532	5,2	4,6	4,4

¹ С учетом сданного в 2009 г. в эксплуатацию ОАО «Александрийское» Шкловского района – 107 комплексов.

свижского района, СПК "Октябрь-Гродно" – Гродненского, РУП "Совхоз-комбинат "Заря" – Мозырского, ПЧУП "Росский ККЗ" Волковысского района и некоторые другие объекты.

В СПК "Агрокомбинат "Снов" в 2008 г. на комплексе содержалось 28,3 тыс. голов свиней. Среднесуточные привесы на выращивании и откорме в 2007–2008 гг. достигли 625–630 г; затраты кормов на центнер привеса составили 3,2–3,3 ц к. ед., себестоимость тонны живой массы – 3369 тыс. руб., что на 17,8 % ниже среднереспубликанского значения. На комплексе СПК "Октябрь-Гродно" Гродненского района, рассчитанном на 24,4 тыс. ското-мест, в 2008 г. содержалось 24,9 тыс. голов свиней, получены привесы по 605 г на голову с расходом кормов на центнер прироста 3,8 ц к. ед. В 2008 г. себестоимость тонны продукции составила 3379 тыс. руб., что при действующей реализационной цене на мясо обеспечило рентабельность на уровне 24,5 %. В СПК "Обухово" Гродненского района при среднегодовом поголовье 25,8 тыс. получены привесы в 571 г, затраты кормов на центнер – 3,8 ц к. ед., себестоимость тонны продукции в 2008 г. – 3406 тыс. руб., рентабельность – 21,6 %.

Факторы и условия для повышения уровня интенсификации и эффективности свиноводства

Экономический результат в свиноводстве, как и в других отраслях сельского хозяйства, обусловлен действием многих факторов и условий, средств и ресурсов интенсификации, их органической взаимосвязью и рациональным использованием в процессе производства.

Корма – самая существенная часть материально-денежных средств, определяющая себестоимость продукции. В структуре затрат в расчете на голову свиней (равно на единицу прироста живой массы) на корма в стоимостном выражении приходится от 55 до 72 % от общей суммы издержек.

Современная технология производства свинины на промышленной основе предусматривает использование в кор-

млении свиней по существу единственного вида корма – полноценных комбикормов, приготавливаемых по специальной рецептуре для каждой половозрастной группы.

Обоснованными в этой связи являются позитивные изменения, произошедшие в последние годы в комбикормовой промышленности.

Улучшение протеиновой сбалансированности комбикормов положительно сказалось на продуктивности свиней, расходе кормов на единицу продукции (табл. 2.1.5). В данном аспекте сложилась тенденция роста привесов и сокращения затрат кормов в расчете на центнер продукции. Среднесуточные привесы свиней на выращивании и откорме повысились с 365–379 г в 2000–2001 гг. до 466–493 г в 2007–2008 гг.; расход концентратов на центнер привеса сократился с 5,81–5,67 до 4,79–4,52 ц к. ед.; производство свинины в расчете на 100 т израсходованных концентрированных кормов (комбикормов) увеличилось с 17,2–17,6 до 20,9–22,1 т.

Учитывая высокую окупаемость комбикормов, особенно важно увеличить их производство непосредственно в сельхозорганизациях с использованием собственных ресурсов белкового сырья. Пока же используется комбикормовой промышленностью (в возрастающих количествах) белковое сырье в основном импортное, при этом дорогостоящее. Оправдывающим аргументом для комбикормовых предприятий является недостаточное производство собственного сырья в республике (прежде всего растительного, как менее затратного), что следует считать серьезным экономическим упущением сельского хозяйства и структур управления (табл. 2.1.6).

Расчеты показывают, что менее затратная – белковая растительная продукция, производимая внутри республики; более дорогостоящая – импортная, за исключением мелких партий подсолнечного шрота, закупаемого в Украине и частично в Российской Федерации.

В ранжированном ряду по стоимости тонны белка, учитывая качество сырья и цену его приобретения, выделяется рапсовый и подсолнечный шроты (по рапсу и

Таблица 2.1.5. Состав комбикормов и эффективность их использования

Показатели	Год					
	2000	2001	2005	2006	2007	2008
<i>Объем производства и состав комбикормов</i>						
Производство комбикормов на предприятиях Департамента по хлебопродуктам, тыс. т	1564,8	1304,2	1594,0	1902,0	1952,0	2145,6
В том числе для свиней, тыс. т	939,0	872,2	969,3	1156,6	1054,5	1042,0
%	60,0	58,4	60,8	60,8	55,2	48,6
Использовано зерна, тыс. т	1122,5	947,8	1188,0	1390,2	1419,1	1538,0
% ввода зерна в комбикорма	71,7	72,7	74,5	73,1	72,7	71,7
Использовано белкового сырья, тыс. т	245,1	190,5	297,4	397,7	413,9	463,4
% его ввода в комбикорма	15,7	14,6	18,7	20,9	21,2	21,6
Использовано сырья минерального, растительного и животного происхождения, тыс. т	74,0	63,6	73,3	86,6	93,9	119,8
% его ввода в комбикорма	4,7	4,9	4,6	4,6	4,8	5,6
Использовано премиксов, тыс. т	14,8	12,5	15,9	19,5	20,8	24,8
% ввода в комбикорма	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2
<i>Эффективность использования комбикормов</i>						
Среднесуточные привесы на выращивании и откорме, г	365	379	430	450	466	493
Затраты кормов на центнер привеса, ц к. ед.	6,33	6,17	5,62	5,28	5,08	4,81
В том числе концентратов (комбикормов)	5,81	5,67	5,22	4,93	4,79	4,52
Произведено свинины в расчете на 100 т к. ед. концентратов, т	17,2	17,6	19,1	20,3	20,9	22,1

Таблица 2.1.6. Динамика приобретения основных видов кормового белкового и минерального сырья для производства комбикормов (включая Белптицепром и ОАО "Экомол"), тыс. т

Вид продукции	Год					
	2000	2001	2005	2006	2007	2008
Жмыхи и шроты – всего	216,4	168,9	252,5	352,8	353,0	366,4
В том числе:						
подсолнечные	146,9	95,6	154,0	202,4	211,3	221,5
соевые	53,8	59,2	77,6	128,7	120,4	119,1
прочие	15,7	14,2	21,0	21,7	21,4	25,8
Мука мясокостная и костная	31,1	22,1	19,8	21,6	24,8	21,0
Мука рыбная	13,7	12,2	13,3	10,3	10,9	9,9
Дрожжи кормовые + Провит	22,8	24,2	23,6	29,7	32,1	32,6
Сухое обезжиренное молоко (СОМ)	3,9	2,6	1,0	1,5	0,7	0,6
Жир животный кормовой	4,8	3,5	2,5	3,1	3,4	3,3
Масло раст. (подсолнечное и рапсовое)	8,0	4,9	7,4	12,9	15,6	14,0
Суперконцентрат БМВД	15,5	20,8	23,3	31,1	41,9	35,5
Фосфат кормовой	16,4	14,1	15,8	20,3	17,4	18,8
Мел кормовой	38,9	27,9	26,9	30,7	34,3	33,3
Премиксы	24,4	20,8	32,0	39,6	40,9	30,4
Отруби	0	186,8	186,8	212,0	192,2	201,6
Белатин, ЗЦМ и прочее сырье	32,4	40,5	34,4	43,4	47,4	63,4
Приобретено сырья – всего	428,4	362,5	455,7	599,3	624,1	630,9

жмых), зерно гороха и люпина; из продукции животного происхождения – мясокостная мука. Наиболее дорогостоящим растительным сырьем являются соя и закупаемые в странах Латинской Америки соевые шроты. Самым затратным сырьем является СОМ, ЗЦМ и особенно рыбная мука (табл. 2.1.7).

В 2008 г. комбикормовые предприятия Департамента по хлебопродуктам закупили рапсовый жмых и шрот по цене 75–122 долл. США, подсолнечный шрот – минимум 70 долл. США (небольшая партия) и максимум 450 долл. США, соевый шрот от 435 до 640 долл. США/т (рис. 2.1.1). Соответственно тонна белка при этом обходилась: в рапсовом жмыхе и шротах – 278–384 долл. США, в подсолнечном шроте – 194–1250 и в соевом – 1124–1654 долл. США.

Потребность в комбикормах для интенсивного развития свиноводства составляет около 1/3 от объема концентрированных кормов, необходимых для производства продукции животноводства в параметрах, предусмотренных Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы: с учетом соблюдения нормативов затрат кормов в расчете на единицу про-

дукции – 1,6–1,7 млн т к. ед., в целом для всего общественного животноводства – 5,6–5,7 млн т к. ед. (со страховым фондом – 6,2–6,3 млн т к. ед.), в том числе порядка 4,0–4,2 млн т зернофуража.

Чтобы сбалансировать по белку зернофураж, перерабатываемый в комбикорма для свиней (потребность в которых на перспективу исчисляется в 1,6–1,7 млн т, в том числе зернофуража – 1,1–1,2 млн т), с содержанием на 1 к. ед. по 110–120 г переваримого протеина, требуется, по расчетным данным, 317–422 тыс. т зерна бобовых культур, для чего посевная площадь должна составлять 126,8–140,7 тыс. га, при урожайности зерна 25–30 ц/га. Общая посевная площадь зернобобовых в масштабе всех типов сельхозорганизаций, определяемая нами как прогнозная, составляет 330 тыс. га (13,7 % в структуре зерновых) (табл. 2.1.8).

За счет остального объема зерна бобовых культур – 402–462 тыс. т с посевной площадью 153,9–160,9 тыс. га – возможно сбалансировать 2,4–2,5 млн т зернофуража, предназначенного для приготовления комбикормов для отраслей скотоводства и птицеводства (с содержанием перева-

Таблица 2.1.7. Сравнительная стоимостная оценка кормовой белковой продукции (данные 2008 г.)

Вид продукции	Цена приобретения белкового сырья за тонну, тыс. руб./долл. США*		Содержание протеина в килограмме сырья, г	Стоимость тонны белка, тыс. руб./долл. США		Ранжированный ряд по стоимости белка	
	min	max		min	max	min	max
Шроты:							
рапсовый	229/107	261/122	318	719/336	820/384	3	2
подсолнечный	150/70	961/450	360	415/194	2671/1250	1	6
соевый	929/435	1367/640	387	2402/1124	3533/1654	8	8
Жмых рапсовый	160/75	203/95	270	594/278	752/352	2	1
Зерно гороха	306/143	365/171	195	1567/733	1874/877	4	3
Зерно люпина	444/208	532/249	280	1587/743	1900/889	5	4
Дрожжи кормовые	949/444	1070/501	396	2396/1121	2703/1265	7	7
ЗЦМ, СОМ	2335/1093	3151/1475	294-305	7943/3718	10333/4836	10	10
Мука рыбная	3316/1552	4256/1992	535	6198/2901	7955/3723	9	9
Мука мясокостная	617/289	934/437	377	1638/767	2447/1159	6	5

Примечания. Расчет выполнен на основе тендерных цен Департамента по хлебопродуктам.

* В числителе цены в тыс. руб., в знаменателе – в долл. США (по курсу НБ РФ за 2008 г.).

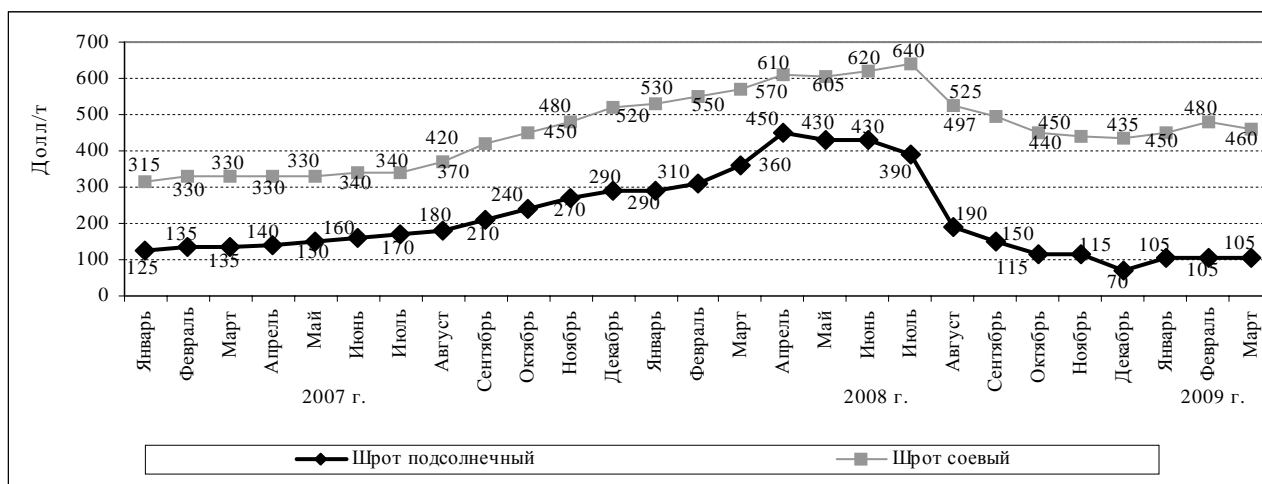


Рис. 2.1.1. Динамика изменения цен закупки белкового сырья организациями Департамента по хлебопродуктам Минсельхозпрода Республики Беларусь

Таблица 2.1.8. Эффективность совершенствования структуры посевных площадей зерновых и зернобобовых культур в сельскохозяйственных организациях Беларуси (в оценке по производству белка)

Культура	Размеры и структура посевных площадей				Принятая урожайность, ц/га	Валовой сбор зерна, тыс. т		Производство белка, тыс. т		Оценка структуры по белку (+,-), тыс. т
	2008 г. (факт)		Расчет			I вариант (фактическая площадь)	II вариант (расчет)	I вариант (фактическая площадь)	II вариант (расчет)	
	тыс. га	%	тыс. га	%						
Озимые зерновые	1236,9	51,4	1205,0	50,0	38,7	4641,7	4667,5	476,2	485,4	9,2
Из них:										
рожь	516,3	21,4	400,0	16,6	30,0	1548,9	1200,0	141,0	109,2	-31,8
пшеница	293,8	12,2	300,0	12,4	40,0	1175,2	1200,0	124,6	127,2	2,6
тритикале	423,8	17,6	500,0	20,7	45,0	1907,1	2250,0	209,8	247,5	37,7
ячмень	3,0	0,1	5,0	0,2	35,0	10,5	17,5	0,9	1,5	0,6
Яровые зерновые	1171,2	48,6	1205,0	50,0	35,9	4383,7	4323,0	420,5	503,6	83,1
Из них:										
ячмень	553,5	23,0	400,0	16,6	37,0	2048,0	1480,0	174,1	125,8	-48,3
пшеница	176,5	7,3	170,0	7,1	40,0	706,0	680,0	74,8	72,1	-2,8
тритикале	21,6	0,9	20,0	0,8	45,0	97,2	90,0	10,7	9,9	-0,8
овес	169,3	7,0	150,0	6,2	35,0	592,6	525,0	46,8	41,5	-5,3
кукуруза	113,0	4,7	100,0	4,1	50,0	565,0	500,0	41,3	36,5	-4,8
гречиха	14,6	0,6	20,0	0,8	20,0	29,2	40,0	0,0	0,0	0,0
просо	12,4	0,5	15,0	0,6	12,0	14,9	18,0	0,0	0,0	0,0
Зернобобовые	110,3	6,8	330,0	13,7	30,0	330,9	990,0	72,8	217,8	145,0
Всего зерновых и зернобобовых	2408,1	100,0	2410,0	100,0	37,3	9025,4	8990,5	896,7	989,0	92,3

римого протеина на 1 к. ед. 100–105 г). Комбикорма для птицы будут обогащаться другими белковыми добавками. В равной мере при недостатке зерна бобовых культур дефицит белка в комбикормах для свиней и КРС должен возмещаться равноценным иным белковым сырьем.

Как видим, потребности в белковом сырье и зернофураже достаточно существенны. Учитывая особую роль зерна, важно максимально использовать имеющиеся у субъектов хозяйствования возможности, доступные экономические и организационные меры и стимулы по рациональному потреблению зерна, особенно в животноводстве.

Самый экономичный белок в траве пастбищ, зеленой массе многолетних и однолетних трав, сене. Это корма для крупного рогатого скота, лошадей, овец. Для сбалансирования же концентрированных кормов необходима белковая продукция зернобобовых культур, жмыхи и шроты, получаемые при переработке семян рапса, льна, подсолнечника, а также белковая и энергетическая продукция переработки вторичного сырья и отходов мясной, сахар-

ной, картофельной, винодельческой промышленности и некоторых других, однако ее удельный вес в общем объеме требуемых кормовых белковых средств незначительный.

Насколько эффективно использование продукции зернобобовых культур для балансирования по белку зернофуража и комбикормов свидетельствуют следующие данные. В 2008 г. Департамент по хлебопродуктам Минсельхозпрода закупил по импорту 119,1 тыс. т соевого шрота по цене 435–530 долл. США/т и более. В расчете на белок это соответственно равно 46,1 тыс. т и 1129–1370 долл. США/т. В общей сумме – 52,0–63,2 млн долл. США.

При условии приобретения аналогичного количества белка (46,1 тыс. т) у сельхозорганизаций (в зерне гороха), затраты комбикормовых предприятий составили бы 24,4–29,2 млн долл. США (по цене закупки 530–633 долл. США за тонну белка). Как видим, эффект весьма существенный – 27,6–34,0 млн долл. США. Очевидно, что такая мера экономически выгодна как комбикормовым предприятиям, так и сельхозорганизациям. Для сравнения укажем, что в 2008 г. в хозяйствах системы Минсельхозпрода от

реализации продукции свиноводства получена прибыль в 29 млн долл. США.

Выращивание зернобобовых позволяет сельхозорганизациям получать кормовой белок в 1,5–2,0 раза дешевле в сравнении с другими зернофуражными культурами, причем значительно больше в расчете на гектар посевной площади. В 2008 г. себестоимость тонны белка в среднем по зернобобовым составила 1595,4 тыс. руб. (746,5 долл. США), что в 2 раза меньше, чем, например, в ячмене. По выходу белковой продукции с гектара посева они также превосходят зерновые колосовые, даже при большей урожайности последних (табл. 2.1.9).

Одновременно необходимо отметить, что зернобобовые культуры характеризуются высокими кормовыми достоинствами белка, его аминокислотным составом. Так, в килограмме зерна гороха содержится в 3–4 раза больше лизина (наиболее усвояемой организмом животных аминокислоты), чем в ячмене и овсе.

Кроме того, исключительное значение зернобобовых состоит в их способности улучшать качество пахотных земель, обогащать почву природным азотом.

К сожалению, и в нынешних сложных условиях многие сельскохозяйственные организации недооценивают экономические и хозяйственные возможности зернобобовых культур. В последние годы их площади в масштабе аграрного сектора республики сокращаются со 194 тыс. га в 2000 г. до 119,4 тыс. га в 2008 г. (на 74,6 тыс. га, или на 38,5 %).

В то же время в стране есть десятки сельхозорганизаций, которые имеют относительно большие посевные площади зернобобовых культур и обеспечивают высокий сбор зерна в расчете на единицу площади. На-

пример, в СПК "Урицкое" Гомельского района в 2008 г. в структуре зерновых они занимали 12,6 % (350 га), при этом получен урожай 44,7 ц/га, себестоимостью 184 тыс. руб/т, в ОАО "Агро-Кобринское" Кобринского района – 70 га (12,7 %), СПК "Ляховичский" Ляховичского района – 150 га (14,2 %), при урожайности соответственно 59,3 и 42,7 ц/га и затратах 181 и 376 тыс. руб/т.

Наряду с наращиванием белка за счет зернобобовых культур, в аграрном секторе Беларуси есть и другие резервы повышения белковой сбалансированности зернофуража, снижения его себестоимости. Речь идет о расширении посевов тритикале, ячменя кормового назначения, зерновых в смеси с горохом, люпином, викой и другими зернобобовыми.

Существенным источником увеличения производства белкового сырья в сельском хозяйстве страны является интенсификация выращивания рапса. За относительно короткий период времени достигнут ощутимый прогресс. С 2000 по 2008 г. посевные площади (преимущественно озимых форм – на 85,7 %) выросли со 100 до 291,4 тыс. га (в 2,9 раза), урожайность – почти в 2,6 раза – с 7,1 до 18,1 ц/га (в том числе озимого рапса до 19,5 ц/га), валовой сбор семян – с 72,0 до 475,9 тыс. т (в 6,6 раза).

При переработке указанного урожая семян (за вычетом семенного материала – 29,1 тыс. т) можно произвести 183–185 тыс. т растительного масла (при выходе 41,0–41,5% от всего количества перерабатываемых семян – 445,8 тыс. т) и 245 тыс. т жмыха или шрота (55 % объема переработки семян, условно поровну 122,5 и 122,5 тыс. т). С учетом содержания в сырье белка (в килограмме жмыха – 270 г, в килограмме шрота – 318 г) его суммарное количество составит 72 тыс. т (жмыха – 33 тыс. т и шрота – 39 тыс. т).

Таблица 2.1.9. Сравнительная эффективность выращивания сельскохозяйственных культур в Беларуси, 2008 г.

Культура	Выход в расчете на гектар			Себестоимость, тыс. руб/т			Место культуры по			
	в натуре, ц	к. ед., ц	протеина, кг	Себестоимость, тыс. руб/т			выходу		себестоимости	
				в натуре	к. ед.	ПП	к. ед.	ПП	к. ед.	ПП
Зерновые и зернобобовые – в среднем	35,2	41,3	350	269,0	229,3	2706	–	–	–	–
В том числе:										
озимая рожь	27,2	31,3	248	272,4	236,9	2994	12	13	9	12
озимая пшеница	40,5	51,8	429	252,8	197,5	2385	5	5	7	10
озимое тритикале	40,1	46,9	425	253,4	216,5	2390	6	6	8	11
яровой ячмень	36,0	41,4	306	276,4	240,3	3251	8	11	11	14
овес	33,6	33,6	265	280,0	280,0	3545	10	12	15	15
зернобобовые	27,3	30,2	533	311,1	281,1	1595	–	–	–	–
В том числе:										
горох	31,1	36,4	606	278,0	237,6	1426	9	3	10	6
люпин	22,7	25,0	613	364,8	331,6	1351	13	2	16	5
вика	28,6	33,2	649	293,2	252,8	1292	11	1	13	3
Кукуруза на зерно	44,6	59,3	326	370,0	278,2	5068	3	10	14	16
Картофель	206,3	61,9	330	272,1	907,1	17007	2	9	18	18
Кормовые корнеплоды	404,7	52,6	405	87,3	671,7	8731	4	7	17	17
Многолетние травы (сено)	34,5	17,3	166	72,0	143,8	1500	16	16	4	8
Многолетние травы (з/м)	216,2	44,6	476	18,7	90,7	850	7	4	2	2
Однолетние травы (з/м)	111,4	21,2	223	28,8	151,7	1441	14	14	5	7
Кукуруза на силос (з/м)	240,1	68,7	336	45,3	158,3	3235	1	8	6	13
Силосные (без кукурузы)	78,0	13,9	156	44,9	252,2	2245	17	17	12	9
Улучшенные сенокосы (сено)	26,2	12,7	131	64,9	134,0	1297	18	18	3	4
Пастбища (з/м)	108,9	21,1	207	14,6	75,3	769	15	15	1	1

Очевидно, что с усилением интенсификации отрасли растениеводства урожайность рапса, как и остальных культур севооборота, будет повышаться. В этих условиях в ближайшей перспективе можно ориентироваться на урожайность семян рапса не менее 20 ц/га. При посевной площади 300 тыс. га валовой сбор семян составит 600 тыс. т. За минусом требуемого количества семенного материала, промпереработка определяется на уровне 570 тыс. т. При этом будет получено 234–237 тыс. т масла (пищевого или технического) и 313,5 тыс. т белкового сырья в виде жмыха и шрота, в расчете на белок – 92,1 тыс. т (соответственно за счет жмыха – 42,3 тыс. т и шрота – 49,8 тыс. т). Белок рапсового жмыха и шрота наиболее экономичен и превосходит аналогичное сырье подсолнечника и льна по содержанию лизина, метионина и цистина.

Таким образом, за счет кормовой группы зерновых и зернобобовых культур – 1290 тыс. га (53,7 % в структуре зерновых) и рапса – 300 тыс. га (6,1 % в общей посевной площади сельскохозяйственных организаций республики) возможно будет произвести 688,6 тыс. т белка (за счет зерновых и зернобобовых – 596,5 тыс. т и за счет переработки семян рапса – 92,1 тыс. т). Такое количество белка позволит сбалансировать, по существу, все фуражное зерно до 105–110 г протеина на 1 к. ед.

В повышении эффективности свиноводства, как и других отраслей животноводства и всего сельского хозяйства, велико значение качественных показателей производства. Обеспечение высоких показателей упитанности и привесов свиней при одновременном снижении себестоимости продукции – важнейшее условие рентабельного ведения отрасли, ее конкурентоспособности. Качество и себестоимость продукции лежат в основе цены, определяют рыночный спрос и возможность получения субъектами хозяйствования прибыли. Качественная сторона отрасли свиноводства характеризуется такими показателями, как обеспечение высоких категорий упитанности, привесов свиней, получение оптимального количества здорового приплода от каждой свиноматки, его максимальная сохранность, сокращение расхода кормов и труда на единицу продукции, снижение ее себестоимости и повышение рентабельности.

Показатели качества всегда были атрибутами эффективного производства, ориентирами его развития. В современной экономической ситуации высокое качество продукции и снижение ее затратности должны находиться на первом плане, выступать главными рычагами эффективного хозяйствования всех товаропроизводителей.

В какой мере экономика отрасли взаимосвязана с ростом продуктивности свиней, являющейся одним из

Таблица 2.1.10. Группировка сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь по привесу свиней на выращивании и откорме, 2008 г.

Группы хозяйств по среднесуточному привесу свиней, г	Хозяйств в группе		Поголовье свиней, гол.	Привес свиней на выращивании и откорме		Материально-денежные затраты в расчете на голову			Расход кормов в расчете на голову свиней, ц к. ед.	
	кол-во	%		в сутки, г	за год, кг	всего, тыс. руб.	В том числе корма		всех	концентратов
							тыс. руб.	%		
До 150,0	84	14,7	184	73	26,6	671,5	366,0	54,5	3,8	3,3
150,1–200,0	57	10,0	442	180	65,6	597,8	322,2	53,9	6,7	5,4
200,1–250,0	49	8,6	660	233	85,2	681,7	389,2	57,1	7,3	6,3
250,1–300,0	74	13,0	951	280	102,3	652,1	378,2	58,0	8,1	6,8
300,1–350,0	55	9,6	1604	336	122,6	700,4	467,9	66,8	7,3	6,9
350,1–400,0	66	11,6	1692	379	138,5	753,1	494,8	65,7	8,0	7,4
400,1–450,0	53	9,3	1951	424	154,6	761,7	498,1	65,4	8,8	8,2
450,1–500,0	41	7,2	6835	476	173,6	842,1	584,4	69,4	8,3	8,1
500,1–550,0	52	9,1	10824	528	192,6	940,7	649,1	69,0	9,0	8,7
550,1–600,0	20	3,5	19960	573	209,3	942,3	642,6	68,2	8,8	8,4
Свыше 600,0	20	3,5	7648	656	239,4	1059,2	758,4	71,6	10,1	9,8
По совокупности	571	100,0	3226	493	180,0	880,5	598,8	68,0	8,7	8,3

Группы хозяйств по среднесуточному привесу свиней, г	Себестоимость привеса, тыс. руб/т	Затраты труда на центнер привеса, чел.-ч	Расход кормов в расчете на центнер привеса, ц к. ед.		Цена реализации тонны продукции, тыс. руб.	Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		Рентабельность производства, %
			всех	концентратов		на голову свиней	на тонну привеса	
До 150,0	13558	161,3	14,36	12,21	3887	-200,7	-7545,2	-47,5
150,1–200,0	6770	45,5	10,28	8,20	4138	-106,6	-1625,3	-33,1
200,1–250,0	6288	37,3	8,59	7,43	4157	-126,2	-1482,5	-27,5
250,1–300,0	5158	25,1	7,91	6,69	3880	-78,1	-763,9	-18,1
300,1–350,0	4835	16,0	5,95	5,59	4030	-59,6	-486,5	-10,5
350,1–400,0	4487	14,2	5,77	5,35	4065	-31,2	-225,3	-5,5
400,1–450,0	4165	15,8	5,71	5,32	4077	0,6	3,6	0,1
450,1–500,0	3777	9,9	4,76	4,65	3925	34,2	197,1	6,0
500,1–550,0	3997	7,8	4,69	4,53	4079	37,4	194,3	5,9
550,1–600,0	3831	6,2	4,20	4,00	4026	26,5	126,7	6,7
Свыше 600,0	3797	7,3	4,23	4,09	4020	80,9	337,8	12,1
По совокупности	4029	9,6	4,83	4,59	4031	16,0	88,8	2,9

определяющих показателей эффективности производства, видно из таблицы 2.1.10.

Согласно отраслевому регламенту, для свиней, предназначенных на убой, установлены шесть категорий упитанности¹. Соответственно показателям качества (категориям упитанности) Советом Министров Республики Беларусь утверждаются закупочные цены на продукцию, реализуемую для республиканских государственных нужд как стимулирующая мера увеличения производства высококачественной продукции и повышения окупаемости затрачиваемых сельхозорганизациями средств и труда. Постановлением Совета Министров от 29.08.2008 г. введены закупочные цены: на свиней I-й категории упитанности в размере 4633 тыс. руб/т; II-й – 4480; III-й – 3930 и IV-й – 2946 тыс. руб/т.

Если сопоставить цены на свиней с I по IV категорию, на которые в 2008 г. соответственно приходилось 15,3; 61,7; 20,5 и 1,3 % от объема живой массы, перерабатываемой мясокомбинатами, то в расчете на тонну мяса сельхозорганизации, реализующие свиней II-й категории (по отношению к I-й), недополучили денежной выручки на сумму 153 тыс. руб., при реализации IV-й – 703 тыс. руб.

Условно приняв возможность поставки свинины в госресурсы I-й категорией качества не менее 50 %, что ко всему объему реализации хозяйствами Минсельхозпрода в 2008 г. составляет 84,6 % (из 169,1 тыс. т), экономический эффект (в сумме прибыли) определяется расчетно в 59,5 млрд руб. (27,8 млн долл. США). Это достаточно ощутимый эффект, если сопоставить его с фактической прибылью, полученной от всей товарной продукции отрасли в 2008 г.

Меры по интенсификации, росту продуктивности и повышению эффективности свиноводства с целью повышения конкурентоспособности отрасли

В последние годы (2004–2008 гг.) среди отраслей животноводства относительно высокие производственно-экономические результаты достигнуты в молочном скотоводстве. Значительно хуже экономическая ситуация в производстве мяса. Особенно низкая окупаемость затрат и велики убытки на выращивании и откорме КРС.

Экономическое состояние свиноводства в сопоставлении с выращиванием и откормом КРС гораздо лучше. В 2008 г. от реализации продукции, включая продажу свиней на мясо, племенные цели и промпереработку на месте, сельхозорганизациями получено 61,9 млрд руб. прибыли.

Вместе с тем, несмотря на достаточно высокий уровень концентрации производства в отрасли, применение на комплексах и товарных фермах промышленных технологий, использование почти на 100 % в кормлении свиней комбикормов, что упрощает и повышает эффективность биологического процесса и т. д., рентабельность отрасли низкая: в 2008 г. на уровне 3,4 %, а с учетом промпереработки продукции – 6,1 %. При этом прибыль крайне мала, чтобы развивать отрасль на основе расширенного воспроизводства.

Для достижения стабильно устойчивых темпов повышения эффективности производства, получения

субъектами хозяйствования прибыли на уровне 30–40 % рентабельности, отрасль должна вестись интенсивно, иметь гарантированное снабжение полноценными концентрированными кормами – комбикормами (главным образом, за счет собственных ресурсов зернофуража и белкового сырья), развиваться на базе внедрения передовых технологий.

Преимуществом новых технологий должна стать взаимная адаптация биологических и технологических звеньев, способствующих наиболее полному проявлению генетического и физиологического потенциала организма животного. В таком случае реконструкция и техническое переоснащение свиноводческих предприятий промышленного типа будут представлять собой не столько замену физически и морально изношенного оборудования, сколько создание новых систем комфортных условий питания и содержания животных с тем, чтобы в течение производственного процесса достичь нормативных параметров продуктивности животных. Главными критериями технологической модернизации на ближайшие годы должны стать: увеличение производительности труда в отрасли – в 1,7–2,0 раза; сокращение эксплуатационных издержек на тонну – в 1,5–1,6 раза.

Несмотря на существенное увеличение в последние годы производства зерна, для многих субъектов хозяйствования, особенно с наличием крупных комплексов, проблема снабжения их собственным кормовым зерном остается и в настоящее время.

Расчеты показывают, чтобы обеспечить комплексы со среднегодовым поголовьем свиней на 20, 25 и 30 тыс. голов (на один объект) концентрированными кормами требуется соответственно 4,47–5,01; 5,60–6,27 и 6,72–7,52 тыс. га пашни, в составе которой зерновые и зернобобовые культуры должны занимать не менее 55 % при урожайности 40–50 ц/га зерна (табл. 2.1.11). Такой площадью пахотных земель располагают СПК "Октябрь-Гродно", СПК "Обухово" Гродненского района, ОАО "Беловежский" Каменецкого, СПК "Агрокомбинат "Снов" Несвижского района и некоторые другие сельхозорганизации.

В 2008 г. в среднем 1 т к. ед. собственных концентрированных кормов, используемых в свиноводстве, обошлась субъектам хозяйствования республики в 562,3 тыс. руб., покупных – 710,8 тыс. руб.

Если в хозяйстве потребляются сугубо собственные корма, то при таком решении для варианта со среднегодовым поголовьем выращивания и откорма свиней в 20 тыс. голов, затраты на корма составляют 9358,9 млн руб. (562,3 тыс. руб. 20 тыс. голов). В случае 50 % покупных кормов общая стоимость расходуемых кормов определяется в 10594,8 млн руб. Как видно, потребление кормов собственного производства на 1235,9 млн руб., или на 11,7 % меньше. По объектам со среднегодовым поголовьем свиней в 25–30 тыс. голов эффект выражается в экономии затрат на корма в 1594,6 и 1853,9 млн руб.

Очевидно, что при размещении на одном объекте (комплексе) большого количества свиней потребуются увеличение объема потребления кормов, а соответствен-

¹ К I категории относят мясных свиней живым весом от 80 до 150 кг в возрасте до 8 месяцев с толщиной шпика от 10 до 30 мм, ко II – молодняк свиней от 70 кг и более с толщиной шпика от 31 до 40 мм, к III категории – свиней с неограниченной живой массой, толщиной шпика 41 мм и более.

Таблица 2.1.11. Расчетные параметры требуемой площади пашни, соответственно зерновых и зернобобовых культур для обеспечения комбикормами поголовья свиней по типоразмерам предприятий

Показатели	Среднегодовое поголовье свиней в расчете на объект (хозяйство), гол.						
	20000	25000	30000	35000	40000	45000	50000
Продукция выращивания свиней за год при суточных привесах 600 г, т*	4161	5201	6242	7282	8322	9362	10403
Требуется концентрированных кормов (комбикормов), т к. ед.**	16644	20804	24968	29128	33288	37448	41612
В том числе зернофуража, включая зернобобовые, т к. ед.	13315	16643	19974	23302	26630	29958	33290
в пересчете на зерно, т	11578	14472	17369	20263	23157	26050	28948
<i>Необходимая площадь зерновых и зернобобовых культур, га</i>							
При выходе кормового зерна (за минусом семян) ***, ц:							
37	3129	3911	4694	5476	6259	7041	7824
42	2757	3446	4135	4825	5514	6202	6892
47	2463	3079	3696	4311	4927	5543	6159
<i>Площадь пашни (при удельном весе зерновых и зернобобовых культур в 55 %), га</i>							
При выходе кормового зерна (за минусом семян) ***, ц:							
37	5690	7112	8535	9957	11379	12801	14225
42	5012	6265	7519	8772	10025	11277	12532
47	4479	5599	6719	7839	8958	10077	11198

* За минусом технологических потерь 5 %.

** При затратах 4 ц к. ед. на 1 ц привеса.

*** При урожайности зерновых и зернобобовых культур 40, 45 и 50 ц/га.

но и площади пашни для посева зерновых и зернобобовых культур. При этом решение проблемы видится, как в объединении 2–3 соседних хозяйств, так и посредством их долевого участия в собственности предприятия, владеющего комплексом.

В качестве положительного факта отметим, что в 2004–2008 гг. в масштабе республики достигнут достаточно существенный прирост продуктивности свиней и производства продукции (мяса). По всей совокупности комплексов за пять лет среднесуточный привес в расчете на голову увеличился на 22,6 %, а валовой выход свинины – на 53,6 % при росте поголовья на 25 %. Наиболее значительный прирост продукции обеспечен в Брестской области – на 36,4 и 81,6 % (при увеличении поголовья на 33,1 %) и Минской – на 23,1 и 49,1 % (при увеличении поголовья на 21,1 %). Ниже затраты кормов на центнер привеса на комплексах Гомельской и Минской областей.

Вместе с тем в силу ряда объективных (износ оборудования, строений, недостаток или отсутствие инвестиций на модернизацию и обновление технологий, слабое стимулирование реализуемой в счет госзаказа продукции и т. п.) и субъективных (необеспечение надлежащего воспроизводственного процесса поголовья, условий содержания и кормления свиней и т. д.) причин производственного характера многие из функционирующих комплексов имеют низкие экономические показатели, сдерживающие развитие отрасли и не позволяющие успешно конкурировать на рынке.

Переработка свиней на месте размещения комплексов и изготовление ассортимента мясной продукции, пользующейся спросом у населения и на рынке, позволяют субъектам хозяйствования получать значительно больше прибыли в расчете на единицу и всю массу продукции, содержащееся поголовье свиней в сравнении с теми предприятиями, которые поставляют продукцию в

госресурсы (живым весом на мясокомбинаты). В качестве примера можно привести РУП "Совхоз-комбинат "Заря" Мозырского района, где в 2008 г. общая сумма прибыли от реализации продукции отрасли составила 15,06 млрд руб. (в расчете на тонну свинины – 2505 тыс. руб.). Достаточно рентабельно развивается свиноводство в СПК "Агрокомбинат "Снов" Несвижского района, РСУП "Агрокомбинат "Южный" Гомельского района и на ряде других объектов.

По эффективности используемых ресурсов выделяются объекты с концентрацией поголовья от 15 до 20 тыс. голов свиней (28,3 % от всего количества комплексов), для которых характерны лучшие показатели привесов, расхода кормов, себестоимости и прибыли. Из числа крупных объектов – СГЦ "Василишки" Щучинского района (в 2008 г. здесь содержалось 34,3 тыс. свиней) и РУСП СГЦ "Западный" Брестского района (65,5 тыс. гол.). В 2007–2008 гг. на этих комплексах получены сравнительно хорошие экономические результаты. Прибыль от реализации мяса в расчете на тонну реализованного мяса соответственно составила: в первом из них – 554 и 246 тыс. руб., во втором – 329 и 782 тыс. руб., при средней по отрасли, включая товарные фермы – 149,8 и 251,3 тыс. руб.

Исследование уровня эффективности функционирования комплексов в зависимости от роста продуктивности свиней не показало прямой взаимосвязи. Однако, чем более обоснованно и рационально используются вложения материально-денежных средств, чем лучше стимулируется труд работников, тем выше привесы свиней (табл. 2.1.12).

По мере увеличения затрат материально-денежных средств, в том числе на корма, привесы свиней повышаются. При затратах материально-денежных средств 588–657 тыс. руб., в том числе на корма 405–451 тыс. руб. на голову, суточные привесы составили 345 и 427 г, дальнейшее увеличение вложений от 745 до 933 тыс. руб., из

них на корма 526–674 тыс. руб. сопровождается дополнительным ростом продукции от 477 до 616 г на голову. Положительным при этом является факт уменьшения расхода кормов на центнер привеса и приближение затрат к нормативным показателям. Не меньшее значение в условиях сокращения рабочей силы имеет рост производительности труда.

Вместе с тем, как при анализе влияния концентрации поголовья свиней на экономическую результативность работы комплексов, их группировка по величине суточных привесов в расчете на голову свиней также не дает (не показывает) логичной взаимосвязи между фактором интенсификации, показателями продуктивности свиней и показателями снижения себестоимости продукции и увеличения рентабельности и прибыли.

По нашим оценкам, объяснение этому явлению находится в сфере воздействия на производственный процесс многообразия условий (нередко сложно учитываемых), различий в обеспеченности предприятий материально-техническими средствами и ресурсами и, бесспорно, уровне эффективности их использования.

В то же время исследование всей совокупности сельхозорганизаций (571 хозяйство), в той или иной степени развивающих отрасль, показывает иную ситуацию – рост экономической эффективности с улучшением качественных показателей (суточных привесов, затрат кормов на единицу продукции и т. д.).

Наряду с исследованием экономики ведения свиноводства по совокупности сельхозорганизаций, отдельным выборочным предприятиям (комплексам), нами предпринята попытка провести комплексную оценку уровня интенсификации производственного процесса, эффективности производства и реализации продукции

и конкурентоспособности, используемых в данной отрасли технологий в рамках отдельных регионов и республики в целом (по их средним значениям).

В этой связи по принятым в исследовании показателям рассчитаны соответствующие индексы, характеризующие качественные изменения в свиноводстве.

Методика расчета соответствующих целенаправленных индексов развития отрасли приведена в таблице 2.1.13.

В соответствии с методикой, если отобранный показатель должен увеличиваться, то его сравнение проводится с максимальным по данной группе:

$$X_{ij} = a_{ij} / \max a_i \quad (2.1.1)$$

где a_{ij} – значение показателя i в j -й области;

X_{ij} – значение индекса.

Если значение показателя должно уменьшаться, то предлагается его сравнение вести с минимальным значением в группе по следующей формуле:

$$X_{ij} = \min a_i / a_{ij}. \quad (2.1.2)$$

Экономический смысл равенств (2.1.1) и (2.1.2) заключается в том, что они оба стремятся к 1, то есть чем ближе значение соответствующего показателя области к максимальному или минимальному уровню, тем выше данный индекс и, следовательно, по этой характеристике регион – лучше.

Согласно обоснованно взятым производственно-экономическим показателям правомерно констатировать, что в 2008 г. свиноводство интенсивнее развивалось в Гродненской (88,5 %) и Минской (86,2 %) областях, тогда как в Брестской и Гомельской уровень интенсификации составил соответственно 68,7 и 60,6 %. Уровень интен-

Таблица 2.1.12. Группировка свиноводческих комплексов сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, 2008 г.

Группы свинок-комплексов по среднесуточному привесу свиней, г	Комплексов в группе		Среднее поголовье свиней, гол.	Привес свиней на выращивании и откорме		Себестоимость привеса, тыс. руб/т	Затраты материально-денежных средств в расчете на голову свиней			Расход кормов в расчете на голову свиней, ц к. ед.
	кол-во	%		в сутки, г	за год, кг		всего, тыс. руб.	В том числе корма		
								тыс. руб.	%	
До 400,0	9	10,5	18802	345	126	4234	588	405	69,0	6,3
400,1–450,0	6	7,0	9122	427	156	3861	657	451	68,6	7,6
450,1–500,0	14	16,3	17258	477	174	3697	745	526	70,6	8,0
500,1–550,0	31	36,0	16833	528	193	3984	848	585	69,1	9,0
550,1–600,0	16	18,6	24849	573	209	3831	862	587	68,2	8,8
Свыше 600,0	10	11,6	13761	616	225	3814	933	674	72,2	9,1
По совокупности	86	100	17704	516	188	3894	807	560	69,4	8,4

Группы свинок-комплексов по среднесуточному привесу свиней, г	Затраты труда в расчете на центнер привеса, чел.-ч	Расход кормов в расчете на центнер привеса, ц к. ед.		Цена реализации тонны, тыс. руб.	Прибыль от реализации, тыс. руб.		Рентабельность производства, %
		всех	концентра-тов		на голову свиней	на тонну привеса	
До 400,0	8,9	5,0	4,8	4042	-10,4	-82,4	-2,0
400,1–450,0	11,6	4,9	4,7	4140	56,6	363,2	10,0
450,1–500,0	9,1	4,6	4,5	3930	45,3	260,0	8,1
500,1–550,0	7,4	4,6	4,5	4090	40,9	211,8	6,6
550,1–600,0	6,2	4,2	4,0	4026	26,5	126,8	6,7
Свыше 600,0	6,6	4,0	3,9	4035	77,7	345,4	12,3
По совокупности	7,5	4,5	4,3	4042	36,0	191,0	6,7

Таблица 2.1.13. Расчет индексов уровня интенсификации производства, конкурентоспособности используемых технологий и эффективности производства и реализации продукции отрасли свиноводства

Блок	Формула
Уровня интенсификации производства	$I_{\text{инт}} = \sqrt[6]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot I_4 \cdot I_5 \cdot I_6}$ <p>где $I_{\text{инт}}$ – общий индекс по блоку уровня интенсификации производства; I_1 – индекс плотности (концентрации) поголовья свиней на 100 га пашни; I_2 – индекс материально-денежных затрат в расчете на голову; I_3 – индекс затрат живого труда в расчете на голову; I_4 – индекс оплаты труда за обслуживание головы; I_5 – индекс расхода кормов в расчете на голову; I_6 – индекс себестоимости тонны к. ед. Все показатели, кроме 3-го, рассчитываются по равенству (2.1.1)</p>
Эффективности (конкурентоспособности) используемых технологий	$I_{\text{кон}} = \sqrt[4]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4}$ <p>где $I_{\text{кон}}$ – общий индекс по блоку эффективности (конкурентоспособности) используемых технологий; K_1 – индекс расхода кормов на тонну продукции; K_2 – индекс затрат труда на тонну продукции; K_3 – индекс себестоимости производства тонны продукции отрасли свиноводства; K_4 – индекс веса головы реализованных свиней. Все показатели, кроме 4-го, рассчитываются по равенству (2.1.2).</p>
Эффективности производства и реализации продукции	$I_{\text{эфф}} = \sqrt[4]{\mathcal{E}_1 \cdot \mathcal{E}_2 \cdot \mathcal{E}_3 \cdot \mathcal{E}_4}$ <p>где $I_{\text{эфф}}$ – общий индекс по блоку эффективности производства и реализации продукции; \mathcal{E}_1 – среднесуточный привес свиней; \mathcal{E}_2 – товарность продукции отрасли свиноводства; \mathcal{E}_3 – цена реализации тонны продукции; \mathcal{E}_4 – уровень окупаемости производства продукции отрасли свиноводства. Все показатели по равенству (2.1.1)</p>

сивности в среднем по республике в 2008 г. по отношению к 2000 г. возрос на 6,7 п. п.

Для Гродненской, Витебской и Минской областей характерным является более высокий уровень эффективности используемых в свиноводстве технологий, в 2008 г. составивший соответственно 99,3; 94,2 и 91,3 %. Уровень конкурентоспособности технологий, используемых в свиноводстве в Республике Беларусь за 2000–2008 гг., увеличился на 9,9 п. п., достигнув 90,6 %.

С позиций эффективности производства и реализации продукции свиноводства, в соответствии с принятым методическим подходом, в 2008 г. наиболее эффективными данные процессы были в Гродненской (98,9 %), Минской (93,1 %) и Могилевской областях (93,8 %), а наименее эффективные – в Гомельской области (77,8 %). В целом по стране уровень эффективности производства и реализации продукции свиноводства за последние девять лет вырос на 3 п. п. и составил 93,9 % (табл. 2.1.14).

Существенную роль при формировании комплекса мер по повышению эффективности отрасли свиноводства играет объективная комплексная оценка эффективности производства продукции свиноводства и отрасли в целом. Для решения данной задачи на первом этапе нами использовалась методика оценки эффективности сельскохозяйственного производства на основании показателей продуктивности отрасли и се-

бестоимости производства продукции. Выполненный анализ позволяет выявить основные параметры эффективного развития отрасли, а его результаты могут быть использованы для выработки мер, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности отрасли, в том числе при обосновании направлений совершенствования региональной специализации, размещения и концентрации производства. В процессе использования методики некоторое изменение претерпела формула коэффициента эффективности производства (2.1.3). Поскольку специфической особенностью свиноводства является высокая концентрация производства с широким использованием промышленных технологий, то нами предлагается в дополнение к используемым показателям использовать показатели плотности поголовья и трудоемкости производства:

$$K_i = \left(\frac{P_{ni}}{\bar{P}_n} \times \frac{\bar{C}_n}{C_{ni}} \times \frac{P_{ni}}{\bar{P}_n} \times \frac{\bar{T}_n}{T_{ni}} \right); 3 \quad (2.1.3)$$

где K_i – коэффициент эффективности производства в i -м субъекте хозяйствования;

P_{ni} – продуктивность свиней в i -м субъекте хозяйствования;

\bar{P}_n – средняя продуктивность свиней по республике;

C_{ni} – себестоимость основного вида продукции в i -м субъекте хозяйствования;

Таблица 2.1.14. Динамика уровня интенсификации производства, конкурентоспособности используемых технологий и эффективности производства и реализации продукции отрасли свиноводства, %

Область	Блок								
	уровня интенсификации производства			эффективности (конкурентоспособности) используемых технологий			эффективности производства и реализации продукции		
	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.	2000 г.	2005 г.	2008 г.
Брестская	68,8	69,4	68,7	72,3	76,4	80,4	84,3	80,8	87,3
Витебская	80,3	80,1	79,7	92,5	95,6	94,2	96,9	92,8	92,7
Гомельская	65,4	69,7	60,6	54,8	63,1	61,0	79,5	77,6	77,8
Гродненская	78,3	86,1	88,5	97,5	99,7	99,3	94,7	99,5	98,9
Минская	72,3	82,7	86,2	74,5	87,0	91,3	90,8	90,1	93,1
Могилевская	65,5	69,9	70,4	62,0	65,9	77,7	82,7	82,3	93,8
Республика Беларусь	72,6	78,2	79,3	80,7	86,9	90,6	90,9	91,2	93,9

\bar{C}_n – средняя себестоимость основного вида продукции по республике;

P_{ni} – плотность свиней (концентрация) в i -м субъекте хозяйствования;

\bar{P}_n – средняя плотность свиней (концентрация) по республике;

T_{ni} – трудоемкость основного вида продукции в i -м субъекте хозяйствования;

\bar{T}_n – средняя трудоемкость производства основного вида продукции отрасли свиноводства по республике.

В результате распределения полученных результатов (K_i – коэффициентов эффективности) на однородные группы (исходя из принципа репрезентативности) нами было выделено 5 зон эффективности производства:

высокоэффективного производства – $1,5 < K_i$;

эффективного производства – $1,0 < K_i \leq 1,5$;

среднеэффективного производства – $0,5 < K_i \leq 1,0$;

низкоэффективного производства – $0,05 < K_i \leq 0,5$;

неэффективного производства – $K_i \leq 0,05$.

Полученные результаты представлены на рисунке 2.1.2. Укрупнено размещение эффективного и высоко

эффективного производства свинины, в результате нами выделены четыре зональные группы:

I группа – Запад, включает западные районы Брестской, западные и центральные районы Гродненской области. В первом случае преобладают комплексы с типоразмерами свыше 24 тыс. голов, во втором – 12–24 тыс. голов;

II группа – Юго-Восток, включает районы Гомельской области. Производство концентрируется на крупных комплексах, типоразмером 24 тыс. голов и выше;

III группа – Север, включает районы Витебской области, где распространение получили как комплексы типоразмерами до 24–54 тыс. голов, так и товарные фермы;

IV группа – Центр, включает преимущественно районы Минской области с типоразмерами комплексов свыше 24 тыс. голов, а также отдельные районы Могилевской области с размерами комплексов 12 тыс. голов.

Очевидно, что в рыночных условиях сельское хозяйство, в том числе отрасль свиноводства, не смогут экономично развиваться без решения проблемы оптимальной адаптивной интенсификации, устойчивых темпов роста, эффективности и конкурентоспособности производства. На эти цели должно быть направлено рациональное использование имеющихся в аграрном секторе, каждом его предприятии ресурсов, обеспечение высокой окупаемости осуществляемых затрат средств с

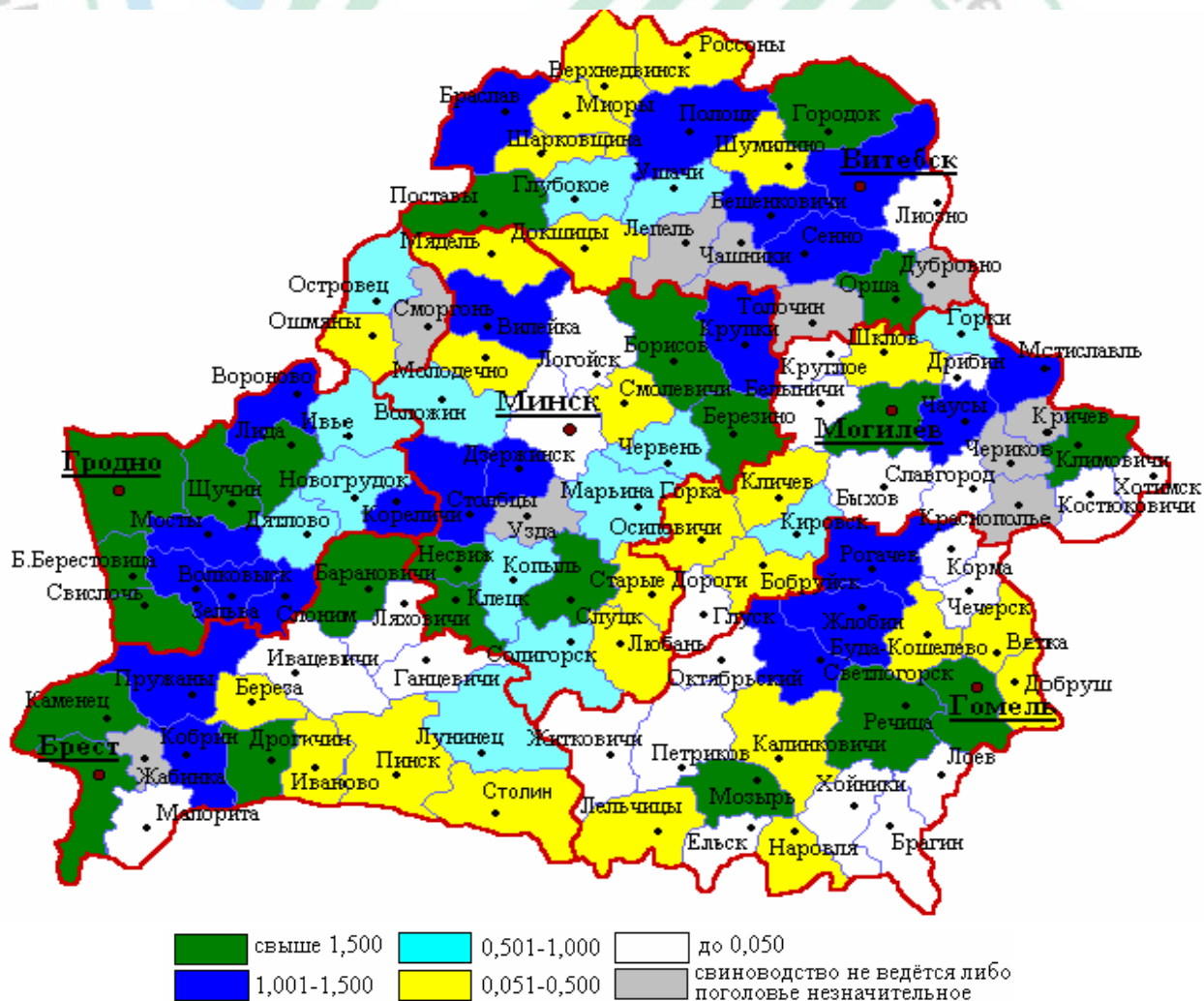


Рис. 2.1.2. Зоны эффективности производства свинины (с учетом продуктивности животных, себестоимости и трудоемкости производства, плотности поголовья), 2006–2008 гг.

Таблица 2.1.15. Фактические и расчетные показатели окупаемости затрат в сельскохозяйственных организациях Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, 2000–2008 гг.

Показатели	Год									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Себестоимость производства тонны прироста живой массы свиней, тыс. руб.	836,0	1520,6	1736,1	1923,6	2540,0	2778,1	2961,2	3343,6	4062,4	
Рост себестоимости по отношению к уровню прошлого года, %	100,0	181,9	114,2	110,8	132,0	109,4	106,6	112,9	121,5	
Себестоимость реализации тонны живой массы свиней, тыс. руб.	698,4	1278,3	1606,1	1820,7	2393,1	2721,8	2973,1	3307,2	3934,5	
Цена реализации мяса, тыс. руб/т	695,2	1201,6	1582,0	1748,3	2457,2	3080,9	3180,8	3383,1	4067,1	
Рентабельность производства мяса, %	-0,5	-6,0	-1,5	-4,0	2,7	13,2	7,0	2,3	3,4	
Соотношение уровня цен и себестоимости, %	99,5	94,0	98,5	96,0	102,7	113,2	107,0	102,3	103,4	

выходом на нормативную рентабельность производимой продукции.

В свиноводстве, как и в других отраслях животноводства (особенно на выращивании и откорме КРС), велики резервы роста эффективности, если производство организовано на основе обоснованных нормативов потребления ресурсов, оптимальных приростов продукции на единицу затрачиваемых средств.

На крупных свиноводческих комплексах, где в соответствии с применяемой технологией потребляется большое количество постоянно удорожающихся концентрированных кормов (зерна и комбикормов), которые в структуре затрат на производство занимают 68–72 %, их сокращение на единицу продукции (живой массы свиней), расход исключительно по рекомендуемым нормативам – определяющий фактор в снижении себестоимости мяса. Это важнейшее условие и требование организованного рынка.

Для современного этапа развития сельскохозяйственного производства, в том числе отрасли свиноводства, характерны постоянный рост себестоимости продукции. В 2008 г., например, по отношению к 2007 г. он составил 121,5 % (увеличение на 21,5 %) (табл. 2.1.15). С учетом складывающейся сложной экономической ситуации можно предположить, что и в ближайшие годы затраты на единицу продукции будут возрастать. Естественно, что в этих условиях, наряду с поиском организационно-экономических и технологических мер и резервов снижения себестоимости, для обеспечения нормативного уровня рентабельности должны устанавливаться обоснованные параметры закупочных цен.

В соответствии с рассчитанными нами на 2009–2010 гг. темпами роста показателя себестоимости от 0 до 20 %, реализационная цена для обеспечения рентабельности в 2009 г. на уровне 10–20 % должна составлять: при росте себестоимости на 5 % – 4546–4959 тыс. руб., на 10 % – 4761–5194 тыс. руб.

Выход на уровень рентабельности 30–40 %, позволяющий, по оценкам экономистов, развивать сельскохозяйственное производство на основе самофинансирования, с учетом роста себестоимости на 10 %, определяет реализационную цену в размере 5627–6060 тыс. руб/т живой массы свиней.

Заключение

Являясь специализированной отраслью многих сельскохозяйственных организаций, свиноводство в услови-

ях Беларуси характеризуется высокой концентрацией, с развитием интенсивного зернового производства и комбикормовой промышленности может и должно быть высокопродуктивным и рентабельным.

Эффективное развитие отрасли – важный источник получения субъектами хозяйствования необходимых размеров прибыли для осуществления ее самофинансирования, ведения производства на расширенной основе. При этом одновременно решается проблема продовольственной безопасности страны, наполнения внутреннего рынка и формирования экспортных фондов мяса.

В последние годы в отрасли улучшились производственно-экономические показатели – повысились суточные привесы свиней, уменьшились затраты кормов и труда на единицу продукции, увеличилась заработная плата работников, во многих интенсивных сельскохозяйственных организациях производство свинины рентабельно (в 2008 г. в среднем по республике – 3,4 %, а с учетом промпереработки сырья на месте – 6,1 %).

Однако в интересах производства важно, чтобы намечившиеся позитивные тенденции рассматривались и оценивались субъектами хозяйствования как необходимый базис, исходный рубеж для дальнейшего всестороннего развития отрасли, укрепления экономики хозяйств.

Экономический результат в свиноводстве, как и в других отраслях сельского хозяйства, обусловлен действием многих факторов и условий, применением целенаправленных средств и ресурсов, их органической взаимосвязью и рациональным использованием в производственном процессе. Чтобы вывести отрасль на высокий уровень производственно-экономического развития, соответствующий лучшим мировым аналогам, надо задействовать весь комплекс активных мер и решений интенсификации, включающий капитальную реконструкцию и модернизацию многих действующих объектов (особенно построенных в 70–80 гг. прошлого столетия), полную замену технически и морально износившегося оборудования, оснащение комплексов и крупных товарных ферм современными технологиями, строительство новых предприятий, обеспечивающих высокую производительность труда, оптимальный микроклимат в помещениях (свинарниках) и т. п.; использование для кормления всех возрастов и групп свиней полнорационных комбикормов, приготавливаемых на основе собственного, менее затратного (по сравнению с импортным) белкового и энергетического сырья; органи-

зацию ведения отрасли на основе научных принципов, нормативов затрат средств и ресурсов на единицу продукции; получение окупаемых привесов, продукции высокого качества при экономически допустимой себестоимости.

Осуществление данных принципов и условий должно повысить эффективность свиноводства, способствовать более полному использованию созданного продуктивного потенциала отрасли. На этой основе в ближайшей перспективе реально обеспечить выход в год в расчете на одну основную свиноматку в среднем 23–25 гол.

§ 2.2. Информационная модель агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений

Одним из важнейших составляющих технологии возделывания сельскохозяйственных культур является система удобрений. Степень результативности ее применения определяет величину прибавки к урожаю, получаемой от внесения единицы удобрений. Данная величина – основа для планирования урожайности сельскохозяйственных культур, мероприятий по повышению плодородия почв, определения потребности в удобрениях, рационального их распределения по культурам и полям севооборотов.

Эффективное использование удобрений является одним из важных факторов оздоровления сельскохозяйственных предприятий и стабилизации их экономического состояния. Несмотря на высокую стоимость минеральных удобрений, их внесение обосновано, поскольку оно увеличивает рентабельность аграрного производства.

Система применения удобрений в нашей стране построена таким образом, чтобы компенсировать вынос элементов питания с урожаем и обеспечивать хотя бы минимальное повышение запасов в почвах фосфора и калия. Отметим, что минеральное питание сельскохозяйственных культур должно быть сбалансированным по всем основным элементам, поскольку недостаток одного из них не компенсируется избытком другого.

Применение минеральных удобрений важно как в агрономическом, так и в экономическом плане. В условиях сельскохозяйственного производства определение эффекта от их внесения является одним из важнейших критериев оценки результатов деятельности предприятий отрасли.

В 1980–1990 гг. в Беларуси был разработан нормативный метод определения эффективности удобрений, описанный в специальной литературе. Отечественными исследователями разработаны и изложены основные принципы определения агрономической и экономической эффективности минеральных и органических удобрений, вносимых под зерновые, лен-долгунец, картофель, сахарную свеклу, рапс, многолетние бобово-злаковые травы, все культуры на пашне, сенокосы и пастбища.

Отличительной особенностью и сущностью предлагаемого нами метода является прогнозирование величины урожая с учетом потенциального плодородия

приплода, максимальную его сохранность, довести суточные привесы на выращивании и откорме до 600–700 г на голову, затраты кормов – до 3,6–3,8 ц к. ед., труда – 3,5–4,5 чел.-ч на центнер продукции.

Достижение нормативных показателей выхода продукции и затрат ресурсов при одновременном повышении закупочных цен (с коэффициентом в 1,5–1,6 раза к уровню 2008 г.) позволит сельскохозяйственным организациям иметь рентабельность производства свинины в пределах 30–40 %, развивать отрасль на принципах самфинансирования.

почвы и прибавки от внесения удобрений. Сравнение фактически полученного и прогнозируемого урожая дает возможность судить об эффективности использования земель и материальных ресурсов в каждой сельхозорганизации или административно-территориальной единице (районе, области), а также оценить окупаемость минеральных и органических удобрений.

Определение величины будущего урожая проводится по формуле

$$Y_{\text{п}} = [(B \times Ц_{\text{б}}) + (D_{\text{NPK}} \times O_{\text{NPK}}) + (D_{\text{OY}} \times O_{\text{OY}})] : 100, \quad (2.2.1)$$

где $Y_{\text{п}}$ – прогнозируемый урожай, ц/га (ц/га к. ед.);

B – балл плодородия почв пашни;

$Ц_{\text{б}}$ – цена балла пашни, кг (к. ед.);

$Y_{\text{еп}} = (B \times Ц_{\text{б}})$ – урожай, обусловленный потенциальным плодородием почв, кг/га (к. ед/га);

D_{NPK} – доза минеральных удобрений в действующем веществе, кг/га;

O_{NPK} – нормативная оплата минеральных удобрений, кг (к. ед.) на 1 кг NPK;

$Y_{\text{NPK}} = (D_{\text{NPK}} \times O_{\text{NPK}})$ – прибавка урожая за счет действия минеральных удобрений, кг/га (к. ед/га);

D_{OY} – доза органических удобрений, т/га;

O_{OY} – нормативная оплата органических удобрений урожаем, кг (к. ед.) на 1 т;

$Y_{\text{OY}} = (D_{\text{OY}} \times O_{\text{OY}})$ – прибавка урожая за счет действия органических удобрений, кг/га (к. ед/га);

100 – коэффициент перевода килограммов в центнеры.

Наиболее точно уровень плодородия определяется бонитировочным баллом, суммарно отражающим все природные свойства (тип, гранулометрический состав, строение, степень увлажнения, завалунненность, смывость и т. д.), а также степень агрохимической окультуренности почв. Оценка почв в баллах проведена в очередной раз по республике в 1999 г. Полученные в ходе ее результаты отражают суммарный потенциальный уровень продуктивности основных сельскохозяйственных культур. Однако каждая из них по-своему реагирует на специфику почвы и имеет собственные показатели "цены" балла и выхода продукции с гектара на один балл. Так как количество и состав удобрений на каждом типе почв различаются, цена балла

почв принимается по результатам учета без удобрений, а величина прибавки к урожаю, полученной от внесения удобрений, рассчитывается отдельно.

Уровень потенциального плодородия почв определяется умножением значения балла пашни на его цену. Полученная величина характеризует возможный урожай, обеспечиваемый за счет плодородия почв без внесения удобрений.

Для определения возможной суммарной прибавки урожая необходимо перемножить цифры, соответствующие размерам вносимой (планируемой) дозы минеральных и органических удобрений и нормативной стоимости последних.

Окупаемость минеральных удобрений прибавкой урожая в значительной степени зависит от плодородия почв (типа, гранулометрического состава, агрохимических свойств), то есть от тех показателей, на основании которых проводится балльная оценка. Путем анализа результатов многочисленных опытов установлена тесная корреляционная связь между баллом плодородия почв и оплатой единицы удобрений прибавкой урожая.

Чем больше балл плодородия, тем выше окупаемость минеральных удобрений. Учет данного обстоятельства

позволил установить зависимость между (кг NPK) прибавкой урожая и баллом плодородия почв в интервале от 18 до 50 баллов. В указанных границах размер прибавки для зерновых культур составляет 4,02–9,25 кг зерна, многолетних бобово-злаковых трав – 46,1–106,1 кг зеленой массы, всех сельскохозяйственных культур на пашне – 5,20–11,98 к. ед.

Информационное обеспечение модели

Информационной основой модели агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений является статистическая информация об урожайности и объеме внесенных за отчетный период 2008 г. органических и минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях Воложинского района, районах Минской области, а также по Республике Беларусь.

Использованы файлы F9701 (входной, "урожайность и фактическое внесение органических и минеральных удобрений за отчетный период" и F97010 (выходной, "эффективность применения минеральных и органических удобрений").

Расчеты основаны на научных данных нормативно-справочной информации (табл. 2.2.1).

Таблица 2.2.1. Нормативно-справочная информация

Документ	Идентификатор
Классификатор сельскохозяйственных организаций	SPRORG
Классификатор территорий республики	SPRTER
Нормативы окупаемости удобрений в зависимости от балла плодородия почв	SU95096
Цена балла плодородия почв, средние значения окупаемости удобрений прибавкой урожая, нормативы затрат на уборку, доработку и реализацию прибавки урожая, полученного за счет удобрений	SU9703
Стоимость тонны действующего вещества минеральных удобрений	SU9706
Нормативы затрат на внесение минеральных удобрений по прямой технологии	SU9707
Справочник курса валют по годам	SZ0120
Справочник качественной оценки сельскохозяйственных угодий	SZ0130

Определение фактической окупаемости удобрений

Фактическая окупаемость единицы удобрений прибавкой урожая определяется путем сопоставления фактического и прогнозируемого урожаев и последующим применением полученного поправочного коэффициента к нормативной оплате.

С целью определения окупаемости удобрений для всех сельскохозяйственных культур на пашне первоначально определяется фактическая продуктивность угодий. Расчет производится путем перевода растениеводческой продукции в кормовые единицы (с использованием коэффициентов пересчета).

Эффективность использования плодородия почв и удобрений определяется делением величин полученного и прогнозируемого урожаев. Умножив полученный коэффициент на норматив окупаемости, получим фактическое ее значение для удобрений.

Оценка экономической эффективности применения удобрений

На основании ранее полученных данных об окупаемости удобрений, прибавке урожая за счет их внесения, а также связанных с данным процессом нормативов затрат определяются соответствующие экономические показатели. Степень экономической эффективности применения

удобрений характеризует, в первую очередь, чистый доход от использования данного агротехнического приема, а также производные – рентабельность, чистый доход на рубль произведенных затрат и на единицу внесенных удобрений.

Для определения чистого дохода предварительно рассчитываются стоимость прибавки урожая, полученной в результате использования удобрений, а также затраты на их внесение. В сумму последних включаются стоимость удобрений (с наценкой), расходы на их транспортировку, внесение и перевозку, а также на доработку и реализацию дополнительного урожая.

Выходная информация

Информационная модель разработана для органов управления агропромышленным комплексом районного и областного уровней.

Оценка эффективности удобрений определяется для следующих культур и их групп: зерновых в целом, льна-долгунца, сахарной свеклы, рапса, картофеля, многолетних бобово-злаковых трав, всех культур на пашне, сенокосах и пастбищах.

Результаты расчетов агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений для зерновых культур приведены в таблицах 2.2.2–2.2.7.

Таблица 2.2.2. Фактическая эффективность применения удобрений для зерновых в Воложинском районе Минской области, 2008 г.

Предприятия	Естественное плодородие		Минеральные удобрения			Органические удобрения			Урожай			Фактическая окупанность, кг продукции	
	балл пашни	урожайность, ц/га	внесено NPK, кг/га д. в.	нормативная оплата 1 кг NPK, кг продукции	прибавка урожая от применения NPK, ц/га	внесено, т/га	прибавка урожая от применения, ц/га	прогноз, ц/га	факт, ц/га	отношение полученного к прогнозируемому	1 кг NPK	NPK, ц/га	1 т органических удобрений
СПК «Агро-Дубинское»	31,6	15,8	267	6,20	16,6	3,0	0,6	33,0	31,5	0,95	5,9	15,8	19,0
СПК «Першаи-2003»	37,0	18,5	381	7,09	27,0	5,5	1,1	46,6	38,6	0,83	5,9	22,5	16,6
СПК «Дорский»	36,3	18,2	294	6,98	20,5	4,4	0,9	39,6	34,6	0,87	6,1	17,9	17,4
СПК «Маньковщина»	27,7	13,9	278	5,55	15,4	3,8	0,8	30,1	38,3	1,27	7,0	19,5	25,4
СХУ «Бобровичи»	32,7	16,4	351	6,38	22,4			38,8	48,6	1,25	8,0	28,1	
Филиал № 1 «Воложинский»	32,3	16,2	254	6,31	16,0	2,2	0,4	32,6	35,0	1,07	6,8	17,3	21,4
СПК «Лоск»	32,0	16,0	269	6,26	16,8			32,8	32,9	1,00	6,3	16,9	
С.-х. филиал «Сутвоздь»	34,8	17,4	372	6,73	25,0	3,5	0,7	43,1	40,3	0,94	6,3	23,4	18,8
СПК «Агро-Вишневецкий»	34,1	17,1	224	6,61	14,8			31,9	39,0	1,22	8,1	18,1	
Филиал № 7 «БТПС»	32,5	16,3	286	6,35	18,2			34,5	46,4	1,34	8,5	24,3	
С.-х. филиал «Саковщина»	30,8	15,4	272	6,06	16,5	4,9	1,0	32,9	32,1	0,98	5,9	16,0	19,6
СПК «Пугачи»	29,9	15,0	279	5,91	16,5	3,0	0,6	32,1	40,9	1,27	7,5	20,9	25,4
СПК «Судниковский»	31,0	15,5	345	6,10	21,0			36,5	33,3	0,91	5,6	19,3	
КУП «Сивца»	26,9	13,5	356	5,42	19,3	5,1	1,0	33,8	29,7	0,88	4,8	17,1	17,6
СПК «Богдановский»	34,4	17,2	302	6,66	20,1	4,2	0,8	38,1	42,9	1,13	7,5	22,7	22,6
ООО МПОВТ «Раков-Агро»	30,5	15,3	254	6,01	15,3	3,2	0,6	31,2	25,9	0,83	5,0	12,7	16,6
УП «Ивенецкая Криница»	25,7	12,9	313	5,22	16,3	0,9	0,2	29,4	28,3	0,96	5,0	15,7	19,2
МОУП «Подберезье»	30,6	15,3	340	6,03	20,5	0,1		35,8	35,1	0,98	5,9	20,1	19,6
Всего	31,2	15,6	301	6,13	18,5	2,6	0,5	34,6	34,8	1,01	6,2	18,7	20,2

Таблица 2.2.3. Экономическая эффективность применения удобрений для зерновых в Воложинском районе Минской области, 2008 г.

Предприятия	Прибавка урожайности применения НРК, ц/га	Внесено, кг/га				Стоимость прибавки урожая от использования НРК, тыс. руб.	Затраты, тыс. руб.		Всего затрат от применения НРК, тыс. руб.	Чистый доход, тыс. руб.		Рентабельность при внесении НРК, %
		НРК	N	P	K		на приобретение, транспортировку и внесение НРК	на уборку, прибавки урожая от использования НРК		от применения НРК	на единицу затрат	
СПК «Агро-Дубинское»	16,6	267	125	43	99	447	322	65	387	60	0,16	16
СПК «Першан-2003»	27,0	381	150	86	145	726	513	105	618	108	0,17	17
СПК «Дорский»	20,5	294	125	61	108	551	386	80	466	85	0,18	18
СПК «Маньковщина»	15,4	278	111	68	100	414	390	60	450	-36	-0,08	-8
СХУ «Бобровичи»	22,4	351	123	88	140	603	488	87	575	28	0,05	5
Филиал № 1 «Воложинский»	16,0	254	122	31	101	430	279	62	341	89	0,26	26
СПК «Лоск»	16,8	269	124	39	106	452	311	65	376	76	0,20	20
С.-х. филиал «Сугвозды»	25,0	372	136	85	150	673	496	97	593	80	0,13	13
СПК «Агро-Вишневикий»	14,8	224	97	27	100	398	239	58	297	101	0,34	34
Филиал № 7 «БТПС»	18,2	286	122	47	117	490	340	71	411	79	0,19	19
С.-х. филиал «Саковщина»	16,5	272	127	46	99	444	334	64	398	46	0,12	12
СПК «Пугачи»	16,5	279	119	54	107	444	355	64	419	25	0,06	6
СПК «Судниковский»	21,0	345	139	53	152	565	394	82	476	89	0,19	19
КУП «Свида»	19,3	356	121	73	162	519	447	75	522	-3	-0,01	-1
СПК «Богдановский»	20,1	302	140	56	106	541	384	78	462	79	0,17	17
ООО МПОВТ «Раков-Агро»	15,3	254	100	42	112	412	298	60	358	54	0,15	15
УП «Ивенецкая Криница»	16,3	313	145	54	114	438	387	64	451	-13	-0,03	-3
МОУП «Подберезье»	20,5	340	116	69	155	551	424	80	504	47	0,09	9
Всего	18,5	301	125	57	119	498	377	72	449	49	0,11	11

Таблица 2.2.4. Фактическая эффективность применения удобрений для зерновых в Минской области, 2008 г.

Район	Естественное плодородие		Минеральные удобрения			Органические удобрения			Урожай			Фактическая окупаемость, кг продукции		
	балл пашни	урожайность, ц/га	внесено NPK, кг/га д. в.	нормативная оплата 1 кг NPK, кг продукции	прибавка урожая от применения NPK, ц/га	внесено, т/га	прибавка урожая от использования, ц/га	прогноз, ц/га	факт, ц/га	отношение полученного к прогнозируемому	1 кг NPK	NPK, ц/га	1 т органических удобрений	
Березинский	27,7	13,9	208	5,55	11,5	1,4	0,3	25,7	24,7	0,96	5,3	11,0	19,2	
Борисовский	30,0	15,0	206	5,93	12,2	2,8	0,6	27,8	28,3	1,02	6,0	12,4	20,4	
Вилейский	30,2	15,1	212	5,96	12,6	3,2	0,6	28,3	26,0	0,92	5,5	11,7	18,4	
Воложинский	31,2	15,6	301	6,13	18,5	2,6	0,5	34,6	34,8	1,01	6,2	18,7	20,2	
Дзержинский	34,6	17,3	325	6,70	21,8	3,0	0,6	39,7	41,2	1,04	7,0	22,8	20,8	
Клецкий	40,4	20,2	363	7,68	27,9	6,2	1,2	49,3	52,2	1,06	8,1	29,4	21,2	
Копыльский	37,5	18,8	230	7,18	16,5	4,9	1,0	36,3	38,9	1,07	7,7	17,7	21,4	
Крупский	27,0	13,5	184	5,43	10,0	1,1	0,2	23,7	22,1	0,93	5,0	9,2	18,6	
Логойский	27,4	13,7	195	5,50	10,7	0,5	0,1	24,5	23,7	0,97	5,3	10,3	19,4	
Любанский	31,6	15,8	185	6,20	11,5	4,9	1,0	28,3	27,0	0,95	5,9	10,9	19,0	
Минский	35,3	17,7	366	6,81	24,9	7,9	1,6	44,2	48,8	1,10	7,5	27,5	22,0	
Молодечненский	34,1	17,1	241	6,61	15,9	1,2	0,2	33,2	34,5	1,04	6,9	16,6	20,8	
Мядельский	25,8	12,9	238	5,23	12,4	2,5	0,5	25,8	28,7	1,11	5,8	13,8	22,2	
Несвижский	42,5	21,3	339	8,01	27,2	9,0	1,8	50,3	62,0	1,23	9,9	33,6	24,6	
Пуховичский	30,5	15,3	190	6,01	11,4	2,6	0,5	27,2	28,1	1,03	6,2	11,8	20,6	
Слуцкий	38,2	19,1	245	7,34	18,0	3,9	0,8	37,9	42,7	1,13	8,3	20,3	22,6	
Смолевичский	32,2	16,1	274	6,30	17,3	6,6	1,3	34,7	36,0	1,04	6,6	18,1	20,8	
Солигорский	33,6	16,8	301	6,53	19,7	3,4	0,7	37,2	33,5	0,90	5,9	17,8	18,0	
Стародорожский	28,1	14,1	204	5,62	11,5	3,9	0,8	26,4	23,2	0,88	4,9	10,0	17,6	
Столбцовский	31,9	16,0	254	6,25	15,9	2,2	0,4	32,3	34,2	1,06	6,6	16,8	21,2	
Узденский	32,1	16,1	231	6,28	14,5	2,7	0,5	31,1	27,6	0,89	5,6	12,9	17,8	
Червенский	31,7	15,9	217	6,21	13,5	2,9	0,6	30,0	27,3	0,91	5,7	12,4	18,2	
Минская область	32,8	16,4	250	6,40	16,0	3,7	0,7	33,1	34,3	1,04	6,7	16,8	20,8	

Таблица 2.2.5. Экономическая эффективность применения удобрений для зерновых в Минской области, 2008 г.

Район	Прибавка урожая от применения НРК, ц/га	Внесено, кг/га			Стоимость прибавки урожая от применения НРК, тыс. руб.	Затраты, тыс. руб.		Общие затраты на внесение НРК, тыс. руб.	Чистый доход, тыс. руб.		Рентабельность при введении НРК, %
		НРК	N	P		K	на приобретение, транспортировку и внесение НРК		на уборку прибавки урожая от применения НРК	от применения НРК	
Березинский	11,5	208	72	35	101	239	45	284	25	0,09	9
Борисовский	12,2	206	82	35	89	244	48	292	36	0,12	12
Вилейский	12,6	212	84	33	95	243	49	292	47	0,16	16
Воложинский	18,5	301	125	57	119	377	72	449	49	0,11	11
Дзержинский	21,8	325	122	69	133	421	85	506	80	0,16	16
Клецкий	27,9	363	131	76	156	464	109	573	178	0,31	31
Копельский	16,5	230	92	39	99	273	64	337	107	0,32	32
Крупский	10,0	184	78	28	77	212	39	251	18	0,07	7
Логойский	10,7	195	77	30	89	223	42	265	23	0,09	9
Лобанский	11,5	185	69	26	90	201	45	246	63	0,26	26
Минский	24,9	366	139	76	151	470	97	567	103	0,18	18
Молодечненский	15,9	241	99	35	107	271	62	333	95	0,29	29
Мядельский	12,4	238	104	35	99	273	48	321	13	0,04	4
Несвижский	27,2	339	134	76	129	454	106	560	172	0,31	31
Пуховичский	11,4	190	83	32	76	230	44	274	33	0,12	12
Слуцкий	18,0	245	98	40	107	287	70	357	127	0,36	36
Смолевичский	17,3	274	119	54	101	353	67	420	45	0,11	11
Солигорский	19,7	301	109	54	137	359	77	436	94	0,22	22
Стародорожский	11,5	204	83	29	92	227	45	272	37	0,14	14
Столбцовский	15,9	254	109	42	103	303	62	365	63	0,17	17
Узденский	14,5	231	96	36	100	268	56	324	66	0,20	20
Червенский	13,5	217	102	32	83	253	53	306	57	0,19	19
Минская область	16,0	250	100	44	106	302	62	364	66	0,18	18

Таблица 2.2.6. Фактическая эффективность применения удобрений для зерновых, 2008 г.

Область	Естественное плодородие		Минеральные удобрения				Органические удобрения		Урожай			Фактическая окупация	
	бала пашни	урожайность, ц/га	внесено NPK, кг/га д. в.	нормативная оплата 1 кг NPK, кг продукции	прибавка урожая от применения NPK, ц/га	внесено, т/га	урожая от использования, ц/га	прогноз, ц/га	факт, ц/га	отношение полученного к прогнозируемому	1 кг NPK	NPK, ц/га	1 т органических удобрений
Брестская	31,9	16,0	223	6,25	13,9	3,6	0,7	30,6	34,7	1,13	7,1	15,8	22,6
Витебская	26,6	13,3	222	5,37	11,9	1,6	0,3	25,5	29,5	1,16	6,2	13,8	23,2
Гомельская	30,1	15,1	246	5,95	14,6	4,8	1,0	30,7	30,3	0,99	5,9	14,5	19,8
Гродненская	34,4	17,2	297	6,66	19,8	4,7	0,9	37,9	46,8	1,23	8,2	24,4	24,6
Минская	32,8	16,4	250	6,40	16,0	3,7	0,7	33,1	34,3	1,04	6,7	16,8	20,8
Могилевская	31,6	15,8	280	6,20	17,4	2,1	0,4	33,6	36,1	1,07	6,6	18,5	21,4
Республика Беларусь	31,2	15,6	253	6,13	15,5	3,5	0,7	31,8	35,2	1,11	6,8	17,2	22,2

Таблица 2.2.7. Экономическая эффективность применения удобрений для зерновых, 2008 г.

Область	Прибавка урожая от применения NPK, ц/га		Внесено, кг/га			Стоимость прибавки урожая от применения NPK, тыс. руб.		Затраты, тыс. руб.		Общие затраты на внесение NPK, тыс. руб.		Чистый доход, тыс. руб.		Рентабельность при внесении NPK, %
	NPK	ц/га	N	P	K	на приобретение, транспортировку и внесение NPK	на уборку прибавки урожая от использования NPK	на приобретение, транспортировку и внесение NPK	на внесение NPK	от использования NPK	на единицу затрат			
Брестская	13,9	223	81	34	108	374	54	249	303	71	0,23	23		
Витебская	11,9	222	93	31	98	320	46	247	293	27	0,09	9		
Гомельская	14,6	246	91	45	110	393	57	297	354	39	0,11	11		
Гродненская	19,8	297	124	49	124	533	77	352	429	104	0,24	24		
Минская	16,0	250	100	44	106	430	62	302	364	66	0,18	18		
Могилевская	17,4	280	106	56	118	468	68	353	421	47	0,11	11		
Республика Беларусь	15,5	253	99	43	111	417	60	299	359	58	0,16	16		

Программные модули разработаны с использованием пакета прикладных программ SOD. Они входят в комплекс взаимосвязанных модулей АРМ абонента "База данных агрохимических и радиологических свойств почв сельскохозяйственных угодий республики" (агрохимическое обслуживание под управлением СУБД FoxPro).

Заключение

1. Анализ агроэкономической эффективности применения минеральных и органических удобрений и методологических принципов определения фактической окупаемости удобрений подтвердил результативность предлагаемого способа определения величины прибавки урожая.

Оценка эффективности удобрений является важнейшей частью мероприятий по планированию урожайности сельскохозяйственных культур и повышению плодородия почв. Возможность определения потребности в удобрениях и рационального их использования делает упомянутую оценку одним из важных условий объективного анализа производственной деятельности сельскохозяйственных организаций.

2. Рациональное использование удобрений является одним из важных факторов экономического оздоровления сельскохозяйственных организаций и стабилизации их состояния. Несмотря на высокую стоимость минеральных удобрений, их применение высокоэффективное.

3. Сложившаяся в последние годы тенденция широкого применения минеральных удобрений в сельскохозяйственном производстве обусловила необходимость поиска и разработки научно обоснованных ресурсосберегающих приемов, позволяющих повышать урожайность сельскохозяйственных культур за счет повышения окупаемости удобрений и более эффективного использования потенциала плодородия почв.

4. Разработанный программно-алгоритмический комплекс позволяет создавать информационные модели применения минеральных и органических удобрений и тем самым увеличивает их агроэкономическую эффективность. Его внедрение в сельскохозяйственное производство сделает работу специалистов ведомственных органов управления агрохимической службой страны более результативной.

§ 2.3. Методические рекомендации по совершенствованию аренды сельскохозяйственных угодий

В условиях перехода к рыночной экономике особое значение приобретают проблемы рыночного регулирования земельных отношений, которые осуществляются на земельном рынке на основе спроса и предложения на земельные участки, а также на труд, средства производства и результаты труда. На рынке земли среди форм передачи прав собственности на земельные участки особого внимания заслуживает аренда. Как показывает история развития человечества, аренда земли является одной из древнейших форм ведения хозяйства на земле и важнейшей формой землепользования. В то время как во многих странах частная собственность на земли сельскохозяйственного назначения и их аренда занимали и занимают важное место в системе аграрных отношений, масштабы ее в нашей стране долгое время носили и носят ограниченный характер. Об этом свидетельствуют данные таблиц 2.3.1 и 2.3.2.

В соответствии с данными специально уполномоченного государственного органа по земельным ресурсам и землеустройству площадь земельного фонда Республики Беларусь по состоянию на 1 января 2009 г. составила 20760 тыс. га, из которых в частной собственности граждан находилось 73,5 тыс. га, или 0,35 % земельного фонда. Отсутствие земель в частной собственности юридических лиц обусловлено сложной процедурой оформления данного права.

Анализ данных в целом по республике, полученных в результате обобщения годовой земельной статистической отчетности, свидетельствует о небольшом кризисе развития аренды земель, используемых в сельском хозяйстве, который наблюдается последние шесть лет, о чем свидетельствуют данные, представленные в таблице 2.3.2. Рост количества арендованных земель гражданами и сельскохо-

зяйственными организациями наблюдался вплоть до 2004 и 2005 гг. соответственно. С 1997 по 2007 г. общее количество арендуемых вышеназванными категориями арендаторов земель выросло в 26,2 раза, что составило 527,2 тыс. га (в 2004 г.), а затем сократилось за три года на 21,6 %, или 112,6 тыс. га. Тенденция сокращения арендуемых земель в последнее время связана с укрупнением хозяйств не за счет передачи в аренду земель, а путем передачи основных и оборотных фондов более крепким предприятиям. Количество арендуемой земли другими резидентами и нерезидентами Республики Беларусь колеблется из года в год, так как аренда не имеет долгосрочный характер.

Так как срок аренды земельных участков для сельскохозяйственного использования не может быть менее пяти лет (ст. 45 Кодекса о земле в редакции 1999 г.), то в 2002–2004 гг. прекращение договоров аренды происходило по причине неуплаты арендной платы или по причине грубого нарушения законодательства.

В целом арендные отношения в настоящее время характеризуются недостаточной теоретической разработкой экономической природы и механизма их развития, а также правового обеспечения.

Арендные отношения осуществляются различными способами, при помощи различных механизмов. Важнейшими из них выступают экономические методы, которые в своей совокупности можно определить как экономический механизм. С помощью экономического механизма осуществляются воздействие на производство, стимулирование процесса расширенного воспроизводства на основе личного интереса и усиления инвестиционной деятельности.

В свою очередь, экономический механизм аренды должен быть построен на совокупности правовых, ме-

Таблица 2.3.1. Распределение земельного фонда по формам собственности и видам прав на землю на 01.01 2009 г.

Формы собственности и виды прав на землю	Общая площадь земель	
	тыс. га	в % к итогу
Земель в собственности и пользовании – всего	20760,0	100,0
В том числе:		
в государственной собственности	20686,5	99,65
Из них:		
пожизненно наследуемом владении	841,1	4,05
постоянном пользовании	18487,6	89,05
временном пользовании	293,1	1,41
аренде	410,3	1,98
земельные участки, не предоставленные во владение и пользование и не переданные в собственность	580,9	2,80
в частной собственности	73,5	0,35

Таблица 2.3.2. Динамика развития аренды земель в Республике Беларусь (на 01.01), тыс. га

Год	сельскохозяйственные организации	Арендатор			Площадь земель – всего
		граждане		другие резиденты и нерезиденты Республики Беларусь	
		всего	в том числе крестьянские (фермерские) хозяйства		
1998	16,2	3,7	1,1	2,5	22,4
1999	23,3	5,8	2,4	6,7	35,8
2000	24,1	15,3	9,9	8,7	48,1
2001	33,3	23,7	13,9	40,3	97,3
2002	30,2	39,3	26,5	41,2	110,8
2003	125,1	78,0	62,7	31,4	234,4
2004	219,9	116,6	98,9	21,6	358,1
2005	409,8	112,4	92,2	5,0	527,2
2006	357,2	91,4	71,7	5,1	453,7
2007	346,9	82,9	64,1	40,8	470,6
2008	339,1	70,5	52,4	41,9	451,5
2009	309,7	55,5	43,4	45,1	410,3

Примечание. Таблица составлена по данным Государственного комитета по имуществу.

тодических и организационных рычагов и методов, среди которых немаловажную роль играют приемы и порядки применения экономических средств с целью воздействия на арендные процессы.

Экономический механизм аренды сельскохозяйственных угодий

Экономический механизм аренды сельскохозяйственных земель включает в себя арендную плату, плату за право аренды, залог права аренды для получения ипотечного кредита, другие механизмы пользования правом аренды. Особое внимание в этом механизме необходимо уделить отбору эффективных (квалифицированных) арендаторов.

Весьма важным является комплексное и сбалансированное развитие экономических методов и приемов успешного функционирования рынка аренды земель сельскохозяйственного назначения и его регулирования с целью учета интересов как арендодателя, так и арендатора с позиции определения арендной платы и сроков аренды. Немаловажное значение принадлежит установлению размера оплаты за право аренды земельным участком, использование данного права в качестве залога для получения ипотечного кредита. При этом определение целесообразного с позиции арендодателя и арендатора размера арендной платы, а также платы за приобретение права аренды земли должно базироваться на

использовании научно обоснованных сведений о стоимостной оценке сельскохозяйственных земель и рентной их составляющей.

Исходя из методологии арендных отношений, арендная плата представляет собой особый вид прибыли, ежегодно поступающей владельцу земельного участка от сдачи его в аренду. Она имеет двоякую природу: во-первых, это компенсация владельцу за временное лишение права собственности; во-вторых, это признательность арендатора собственнику земельного участка.

Арендная плата состоит из амортизации основного капитала, инвестированного в данный участок земли в виде различных зданий, сооружений, ссудного процента за остальной инвестированный капитал; земельной ренты в зависимости от плодородия и местоположения земельного участка. Она включает дифференциальную, монопольную и абсолютную ренту. Земельная рента как основной источник арендных платежей определяется в соответствии с земельным кадастром. Более того, кадастровая стоимостная оценка сельскохозяйственных земель базируется на земельной ренте.

Эффективность развития арендных отношений в значительной мере зависит от процентов формирования и видов арендных платежей. В зарубежной практике наметились три направления в определении размеров арендной платы за землю, условий и сроков ее внесения.

Первое (традиционное) направление получило в законодательном закреплении фиксированную денежную плату, которая выплачивается арендатором за пользование земельным участком арендодателю в установленный срок независимо от размера урожая и прибыли фермера-арендатора. Если стороны договорились о том, что арендная плата будет вноситься деньгами, они могут установить размер арендной платы в зависимости от цены на основную зерновую культуру, которая выращивается на арендованном земельном участке. Например, ставка арендной платы за гектар может быть установлена в виде фиксированного коэффициента, на который будет умножаться средняя цена за центнер пшеницы на определенном рынке за определенную неделю. Такой принцип построения расчетов между арендатором и арендодателем не стимулирует собственника земельного участка к участию в эффективном использовании земли, сданной в аренду. По этой причине официальные власти вынуждены искать более гибкий и совершенный механизм, стимулирующий арендодателя и арендатора к более эффективной сельскохозяйственной деятельности.

Второе направление развития арендного законодательства является преобладающим. Оно выражено в законодательном закреплении принципа долевого участия, согласно которому размер арендной платы за землю определяется с учетом доли урожая или прибыли от продажи этого урожая. В этой сфере действует ряд законоположений, в соответствии с которыми на арендодателя возлагается обязанность сдать в аренду не только земельный участок, но и имущество: сооружения, сельскохозяйственные машины; провести необходимые работы по мелиорации на арендованной земле. Арендатор обязан обеспечить покупку необходимого оборудования, производить улучшения на ферме, выгодные как землевладельцу, так и фермеру. Доля прибыли или урожая, которую обязан выплатить фермер в виде арендной платы, определяется с учетом предусмотренного в договоре разделения затрат сторон на благоустройство. Если, например, в договоре сельскохозяйственной аренды предусмотрено разделение затрат между арендодателем и арендатором, то соответственно и арендная плата за земельный участок устанавливается договором в размере указанного соотношения в полученной прибыли от реализации продукции.

При натуральной форме расчета в договоре аренды должно быть оговорено, как будут делиться расходы на сбор урожая, хранение и транспортировку продукции на рынок, а также будут ли делиться другие расходы, например, расходы на покупку и обслуживание оборудования и на новое строительство на арендованном земельном участке.

Третье направление развития арендного законодательства связано с законодательным закреплением партнерства, на основе которого осуществляется совместная деятельность арендодателя и арендатора в ходе общей хозяйственной, торговой и иной деятельности. Так, в 80-е годы XX века в США насчитывалось 200 тыс. партнерств (10 % всех ферм), которые использовали 15,9 % площади земли для ведения сельского хозяйства. Их доля в реализации сельскохозяйственной продукции состав-

ляла 17 %. Размер используемой земли, приходящейся на одно партнерство, составлял около 310 га. В среднем на них работало около 6–7 наемных работников. Для зарубежного аграрного права это принципиально новое явление, связанное со стремлением законодателя гарантировать права и интересы собственника земельного участка и арендатора, а также эффективное использование земли, сданной в аренду. Оно характерно также для Англии и Уэльса.

Арендная плата, выплачиваемая арендатором арендодателю, осуществляется как в денежном, так и в натуральном виде, или в их сочетании. Так, в США почти 67 % владельцев земли используют денежную аренду в различных вариантах. На практике, наряду с чистой денежной арендой, когда арендатор платит фиксированную денежную плату за арендуемый земельный участок, широко применяется гибкая денежная аренда, предоставляющая сторонам право изменять размер денежной арендной платы с учетом условий производственной деятельности и цен на урожай. Достаточно широко применяется также смешанная денежная аренда, которая имеет черты сходства с урожайно-долевой арендой. Исследователи, изучающие законодательное регулирование арендных отношений, указывают на то, что при такой форме аренды, когда арендатор выплачивает арендодателю часть урожая, обеспечивается более активное участие собственника земли в управлении и в расходах, связанных с сельскохозяйственным производством.

Виды расчетов между сторонами устанавливаются договором сельскохозяйственной аренды, которым предусматривается возможность расчетов либо на условиях оплаты наличными, либо на условиях натуральных расчетов с определением доли в урожае, доли в поголовье домашнего скота либо в их сочетании.

Существуют достаточно разнообразные методики расчета арендной платы, которые базируются на одном из трех подходов: чистом доходе арендатора, издержках собственника земли и участии собственника в чистом доходе.

Первый метод основан на принципе, по которому после выплаты аренды оставшийся доход арендатора должен позволить ему покрыть свои затраты и получить прибыль за труд и управление фермой. По методу издержек собственника подсчитываются его затраты на единицу площади, которые он обязательно стремится возместить. Они состоят из процента на инвестиции, вложенные в землю, обязательных налогов и страховых платежей, а также амортизации зданий, ирригационных сооружений, заграждений и т. п. При использовании метода участия собственника в чистом доходе уровень арендной платы зависит от ожидаемого дохода.

Следует обратить внимание на то, что арендная плата в западных странах обычно составляет относительно небольшую долю в цене земли. А это означает, что аренда более выгодна, чем приобретение земли в собственность. Арендная плата по отношению к цене арендуемой земли в США составляет около 3 %, в странах Западной Европы колеблется в пределах 1–3 % от цены земли, России и Украине – 1,5–3 %. При этом применяется дифференцированный режим исчисления арендной платы за недвижимое имущество: теплицы, многолетние на-

саждения, которые используются для выращивания овощей, фруктов, другой сельскохозяйственной продукции. Расчет ставок арендной платы за сельскохозяйственные земли определяется исходя из вида сельскохозяйственных угодий, структуры почв, их площади и местоположения.

На основании сложившейся практики установления арендной платы в странах с развитой рыночной экономикой, а также СНГ, в первую очередь, России и Украины, нами произведен ее расчет применительно к различным условиям воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве Республики Беларусь с выходом на варианты в процентах от цены земель сельскохозяйственного назначения.

Полученные данные свидетельствуют о складывающемся различном размере арендной платы в зависимости от:

вида земель сельскохозяйственного назначения. Так, при арендной плате за гектар сельскохозяйственных угодий в 20 долл., при прочих равных условиях (кадастровой оценке, норме рентабельности, проценте от кадастровой стоимости земли), за тот же гектар пашни необходимо заплатить 23,2 долл., улучшенных сенокосов и пастбищ – 6,8; естественных сенокосов и пастбищ – 4,7 долл., или различия достигают почти 5 раз;

кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий. При кадастровой оценке сельскохозяйственных угодий 30 баллов арендная плата за гектар, например пашни, составила 23,2 долл., а при 49 баллах – 52,0 долл., или более в 2,2 раза;

нормы рентабельности для обеспечения расширенного воспроизводства. Арендная плата за гектар пашни при норме рентабельности 35 % равняется 23,2 долл., при 50 % – 26,6 долл., или больше в 1,1 раза;

процента арендной платы от стоимости кадастровой оценки земель сельскохозяйственного назначения. Арендная плата за гектар пашни при 1,5 % ее формирования от стоимости кадастровой оценки земли составила 23,2 долл., при 2,5 % – 38,7 долл., или больше в 1,7 раза.

Таким образом, размер арендной платы может быть рассчитан на разный процент ее формирования, включая десятые доли, и начиная с 1,5 % и заканчивая 2,5 %. Для расчета размера арендной платы следует использовать стоимостную оценку сельскохозяйственных земель.

Второй методический прием определения размера арендной платы заключается в следующем. Цена земли определяется размером дохода в виде арендной платы и нормы ссудного процента:

$$Z = \frac{A_p}{n} \times 100, \quad (2.3.1)$$

где Z – цена земельного участка, долл.;

A_p – арендная плата, долл.;

n – ссудный процент.

Зная цену земли и размер ссудного процента, равного 4, из формулы (2.3.1) определим арендную плату:

$$A_p = \frac{Z \times n}{100}. \quad (2.3.2)$$

Например, цена гектара сельскохозяйственных угодий средних по качеству земель при уровне рентабельности

воспроизводственного процесса 35 % равна 1255 долл., а на лучших по качеству землях при том же уровне рентабельности – 2906 долл. Рассчитаем для каждого из указанных случаев величину арендной платы:

$$1) A_p = \frac{1255 \times 4}{100} = 50,2 ;$$

$$2) A_p = \frac{2906 \times 4}{100} = 116,2 .$$

Таким образом, рассчитанная арендная плата равна общей массе полученного дифференциального дохода. По мнению некоторых ученых-экономистов, вся масса дифференциального дохода должна полностью изыматься в виде арендной платы и использоваться для нужд всего общества.

Нами не разделяется такая точка зрения. Как известно, источником дифференциальной ренты I является дополнительный чистый доход, полученный в результате более высокой производительности труда на лучших по плодородию и местоположению земельных участках. Так как образование этого дохода обусловлено общественными факторами производства, а не индивидуальными усилиями данного хозяйства, то в интересах выравнивания условий воспроизводственного процесса хозяйствующих субъектов он изымается государством в форме дифференциальной ренты I и используется в интересах всего общества и, в первую очередь, для улучшения относительно худших земель, в хозяйственном обороте которых общество также нуждается для полного удовлетворения спроса на сельскохозяйственные продукты.

Дифференциальная рента II, предполагающая дополнительные вложения капитала в землю и в результате получение добавочной прибыли, должна присваиваться арендатором, в противном случае арендные отношения теряют всякий смысл, исчезают побудительные мотивы в интенсификации производства, повышении экономического плодородия земли. Следовательно, полученный общий размер дифференциального рентного дохода должен быть разложен на ренту I и II.

Распределение общего дифференциального дохода на ренту I и II по доле участия в их формировании за счет естественного и искусственного плодородия представлено в таблице 2.3.3.

Исходя из полученных расчетов следует, что на средних землях общий дифференциальный доход распределяется несколько большей долей за счет естественного плодородия, а на лучших землях – за счет искусственного. Более высокий уровень интенсификации на лучших землях сопровождается соответствующей отдачей от вкладываемых в землю дополнительных вложений средств производства и труда.

Исходя из второго методического подхода определения размера арендной платы с последующим выходом на ренту I и II не следует, что всю дифференциальную ренту необходимо включать в арендную плату. Последняя будет определяться размером только дифференциальной ренты I, формируемой за счет более благоприятного естественного плодородия земель, их местополо-

Таблица 2.3.3. Распределение дифференциального дохода с гектара сельскохозяйственных угодий на ренту I и II

Показатели	Группы хозяйств по кадастровой оценке сельскохозяйственных угодий, баллов	
	25,1–35,0 при уровне рентабельности на расширенное воспроизводство 35 %	35,1 и выше при уровне рентабельности на расширенное воспроизводство 35 %
Бонитировочный балл плодородия	34,0	43,5
Выход к. ед. с гектара сельхозугодий, ц	33,8	48,4
В том числе:		
за счет естественного плодородия	17	21,7
искусственного плодородия	16,8	26,7
Соотношение к. ед. естественного плодородия к искусственному	0,51 : 0,49	0,45 : 0,55
Дифференциальный рентный доход с гектара сельхозугодий, долл.	50,2	116,2
В том числе:		
рента I	25,6	52,3
рента II	24,6	63,9

жения. Что касается дифференциальной ренты II, которая является результатом более интенсивного ведения земледелия, и если она создана полностью усилиями арендатора, то всю ее величину следует направлять в распоряжение арендатора, и она не может быть арендной платой.

Сравнивая результаты двух методов определения размера арендной платы (первый – по базовым процентным ставкам от стоимостной оценки земли; второй – по ссудному проценту с учетом стоимостной оценки сельскохозяйственных земель), приходим к выводу, что одинаковый размер арендной платы (при прочих равных условиях: балльная кадастровая оценка, взятый уровень рентабельности для расширенного воспроизводства, определенный вид сельхозугодий и др.) достигнут при 2 % формировании арендной платы от стоимости земельного участка и при установлении арендной платы на уровне величины дифференциальной ренты. Отсюда следует второй обобщающий вывод: в современных условиях развития производительных сил в сельском хозяйстве страны размер арендной платы не должен превышать 2 % стоимостной (кадастровой) оценки сельскохозяйственных земель, или величины дифференциальной ренты I.

Механизм определения стоимости права аренды сельскохозяйственных земель при купле-продаже

Одной из составляющих экономического механизма арендных отношений является купля-продажа права аренды сельскохозяйственных земель. Поскольку существует купля-продажа такого товара, как право аренды, то, следовательно, должна быть стоимость и цена данного товара при совершении указанных обменных действий. Вся сущность стоимости и цены права аренды исходит из имущественных прав, дающих возможность получения дохода при арендном использовании земельного участка.

В полной мере имущественное право присуще праву собственности, которое предполагает владение, пользование и распоряжение данной собственностью. Одновременно существуют частичные имущественные права на землю. Оценщики их применяют для обозначения любых прав, дающих возможность получения дохода, отличных от полного права собственности. Частичные имущественные права предусматривают меньший

объем прав по сравнению с полным правом собственности. Они возникают, когда часть правомочий, связанных с земельным участком, может быть передана собственником другим сторонам на неопределенный срок или ограниченный период времени. Эти права рассматриваются при оценке с экономических позиций, то есть позиций, позволяющих определить их стоимость.

К частичным имущественным правам на землю с учетом изучаемой проблемы следует отнести:

- продажу права на заключение договора аренды земельного участка, находящегося в государственной собственности (права аренды);

- покупку права на заключение договора аренды земельного участка, находящегося в государственной собственности (права аренды);

- залог права аренды земельного участка.

Согласно действующему законодательству с правом аренды земли можно совершать гражданско-правовые сделки. Арендодатель (собственник) может продавать это право арендатору. В свою очередь, арендатор также имеет возможность совершать в период действия договора аренды сделки с правами аренды земли (купля-продажа, ипотека, внесение в уставный капитал), а также сделки с земельным участком, к которым относятся субаренда и срочное пользование.

Одной из основных форм реализации продажи права аренды земли является продажа права на заключение договора аренды земельного участка (долгосрочной или краткосрочной). Предметом сделки является право на заключение договора аренды. То есть право аренды земельного участка, полученное на возмездной основе, например, на торгах, может быть продано арендатором, что имеет место в Республике Беларусь.

Земельный участок передается в аренду при условии выплаты единовременного платежа за приобретение права на заключение договора аренды и постоянных платежей, вносимых арендатором периодически на протяжении всего срока аренды. Такая практика приобретения прав на использование природных ресурсов довольно широко распространена в природно-ресурсной сфере. В этой связи существует необходимость определения стоимости права аренды сельскохозяйственных земель.

Стоимость права аренды арендодателя и стоимость права аренды арендатора можно вывести из следующих соотношений:

земельная рента = доходы арендодателя от передачи земельного участка в аренду + доходы арендатора от пользования землей;

рыночная стоимость полного права собственности = стоимость права аренды арендодателя + стоимость права аренды арендатора.

Первое соотношение показывает распределение земельной ренты между собственником и арендатором. При этом следует иметь в виду, что если доходы арендодателя от передачи земельного участка в аренду равны земельной ренте, то доходы арендатора от пользования земельным участком равны нулю, и это право ничего не стоит. Между тем в век научно-технического прогресса без вложений капитала в землю нельзя будет получать не только сверхприбыль, но и обеспечивать даже среднюю норму прибыли и производить конкурентоспособную продукцию. При этом еще раз акцентируем, что результаты от интенсификации производства должны быть собственностью арендатора и соответственно его собственностью является сверхприбыль в виде ренты II, в противном случае всякий интерес арендатора к улучшению земли, ее интенсификации теряется.

Рассматривая вопрос формирования арендной платы, нами предложен методический прием, согласно которому можно распределить дифференциальный доход на ренту I и II в соответствии с долями плодородия, созданными естественным и искусственным путем. На основании сведений, приведенных в книге "Информационная модель стоимостной оценки искусственного плодородия почв по их важнейшим показателям (гумус, фосфор, калий, кислотность)" (Минск: Институт экономики НАН Беларуси, 2006. – 64 с.), произведено с помощью уравнения парной корреляции выравнивание сложившихся коэффициентов (долей) в зависимости от кадастровой балльной оценки сельскохозяйственных угодий и пашни. С повышением кадастровой балльной оценки земель доля естественного плодородия снижается, а доля искусственного – повышается. Это связано с тем, что различия земель по естественному плодородию, например, изначально породили неодинаковую эффективность использования живого и овеществленного труда, более высокую окупаемость затрат результатами хозяйствования на лучших по качеству землях и низкую – на худших. Такие отношения постоянно воспроизводят-

ся для создания и наращивания более высокими темпами искусственного плодородия на лучших по сравнению с худшими землями.

На основании метода капитализации и полученных результатов распределения доходов на ренту I и II нами установлены стоимость права аренды арендодателя и стоимость права аренды арендатора (табл. 2.3.4).

Согласно установленному методическому подходу создается возможность осуществить расчеты стоимости права аренды арендодателя по всем вариантам воспроизводственного процесса по регионам (областям) республики.

Зная кадастровую стоимостную оценку сельскохозяйственных земель и стоимость права аренды арендодателя, по второму соотношению установим стоимость права аренды арендатора, которая будет равна кадастровой стоимостной оценке сельскохозяйственных земель минус стоимость права аренды арендодателя.

В данном случае, по изложенному методическому приему имеется возможность рассчитать стоимость права аренды арендатора по всем вариантам воспроизводственного процесса в региональном (областях) разрезе страны.

Таким образом, стоимость права аренды земельного участка необходимо использовать в качестве норматива при купле-продаже данного права, то есть размера оплаты за право заключения договора аренды, осуществления сделки залога с целью получения ипотечного кредита и др., а также в качестве определения первоначальной цены при проведении аукционов и конкурсов. В любом случае, продажная цена права аренды не должна быть ниже нормативной стоимости права аренды земли.

Исходя из теоретических предпосылок и фактических результатов производства, в настоящий период развития производительных сил в сельском хозяйстве страны преобладающими являются интенсивные факторы производства, возрастающие вложения средств производства в одно и то же количество земельных угодий для целей повышения их плодородия. Следовательно, неправомерным является снижение доли арендатора в общем дифференциальном доходе при его распределении с арендодателем. Даже в этой ситуации является неправомерным распределение равными долями дифференциального дохода на ренту I и ренту II. На основании полученных данных исследований необходимо сделать следующее заключение: при современном уровне производительных сил в сельском хозяйстве нашей страны

Таблица 2.3.4 (фрагмент). Стоимость права аренды арендодателя с гектара сельскохозяйственных земель при различном уровне рентабельности для расширенного воспроизводства и 1,5 %-м нормативе арендной платы по Республике Беларусь, долл.

Кадастровая оценка сельхозугодий, баллов	Уровень рентабельности на расширенное воспроизводство, %							
	35	40	45	50	35	40	45	50
	сельскохозяйственных угодий				пашни			
24	307	315	344	352	352	362	395	404
25	339	348	380	388	390	401	437	448
26	371	381	415	425	428	440	480	492
27	403	414	451	462	466	479	523	535
28	435	447	487	499	504	518	565	579
29	467	479	523	535	542	557	608	622
30	499	512	559	572	580	596	650	666

размер арендной платы от кадастровой стоимости земельных участков должен составлять в пределах 1,5 %.

Механизм залога права аренды сельскохозяйственных земель

Право аренды земельных участков активно включается в оборот земельного рынка, когда оно имеет стоимость и цену. Нами предложены методические подходы по определению стоимости права аренды арендодателя и стоимости права аренды арендатора. В то же время следует иметь в виду, что при купле-продаже земельного участка (при других с ним сделках) его стоимость и цену лучше устанавливать на земельном рынке на основе спроса и предложения. Одной из организационно-правовых форм такого рынка является проведение аукционов и конкурсов, на которых создается возможность продать-купить земельный участок, его право аренды и в конечном счете установить их рыночную стоимость и цену. К тому же при организации и проведении открытых торгов первоначальная стоимость земельного участка, а также стоимость его права не могут быть ниже его кадастровой стоимости. В отношении практического использования стоимости права аренды арендатора необходимо исходить из получаемого дохода землевладельцем и землепользователем от указанной стоимости права аренды. Во-первых, арендодатель за сданный в аренду участок получает арендную плату. Капитализированная годовая арендная плата (рента I), будучи положенной в банк, способна ежегодно приносить в виде процентов по депозиту доход, равный прежней сумме арендной платы. В этой связи капитализированную арендную плату следует положить в основу установления платы за право заключения договоров аренды земельных участков между арендодателем и арендатором.

Во-вторых, арендатор, кроме средней нормы прибыли на вложенный капитал, получает также дифференциальный доход на дополнительные вложения капитала в одно и то же количество земли, то есть в интенсификацию производства. Этот дифференциальный доход представляет собой его превращенную форму – дифференциальную ренту II, которая в нашем понимании является, как отмечалось выше, доходом арендатора. Именно этот доход, его капитализированная форма, выступает основой определения стоимости права аренды арендатора, и эту стоимость права аренды следует использовать в качестве залога земель сельскохозяйственного назначения для получения ипотечного кредита и других целей. В этой связи необходимо в краткой форме изложить сущность и механизм земельно-ипотечного кредитования в сельском хозяйстве.

Экономическая сущность залоговых отношений представляет собой отношения между заемщиком (залогодателем) и кредитором (залогодержателем) по поводу имущественного обеспечения обязательств под выданный кредит. Отношения залога прекращаются в случае погашения кредита заемщиком в соответствии с заключенным соглашением. При невыплате долга заложенная недвижимость используется для удовлетворения претензий кредитора.

Для ипотеки характерны: сохранение имущества в

руках должника; возможность получения под залог одного и того же имущества добавочных ипотечных ссуд под вторую, третью и т. д. закладные; обязательная регистрация залога в земельных книгах и земельно-кадастровых документах, которые ведут в государственных (или коммерческих) учреждениях.

Таким образом, залог недвижимости, в том числе земли, зданий, сооружений, жилых помещений и др., находится во взаимосвязи и взаимозависимости с такой категорией, как ипотечное кредитование.

Ипотечный кредит представляет собой тип экономических отношений по поводу предоставления ссуд под залог недвижимого имущества. Ипотечное кредитование является неотъемлемым элементом рыночной экономики, имеющим свои специфические особенности. К таким особенностям следует отнести:

ипотечный кредит – это ссуда под строго определенный залог, поскольку обычная банковская ссуда может и не обеспечиваться залогом. В случае невозврата кредита заложенная недвижимость продается, и из вырученной суммы погашается задолженность кредитору. Поскольку залогом выступает недвижимость, то это существенно обеспечивает залогодержателю не только контроль за сохранностью предмета залога, но усложняет его реализацию в случае непогашения кредита. Это обусловлено тем, что недвижимость не относится к высоколиквидным активам;

большинство ипотечных ссуд имеет строго целевое назначение, поскольку они используются для финансирования приобретения, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений, а также освоения земельных участков и повышения их плодородия;

ипотечные кредиты предоставляются на длительный срок, обычно на 10–30 лет. Длительный срок растягивает погашение кредита во времени, уменьшая тем самым размер ежемесячных выплат.

Механизм ипотечного кредитования включает в себя прежде всего залог земли. В данном случае получение сельскохозяйственными товаропроизводителями кредита под залог земли может служить гарантией возврата банку полученных средств. В то же время определение залоговой цены земельного участка является одним из основных вопросов, требующих решения для проведения значительных залоговых операций с землей. При этом главными особенностями залога являются: наличие у заемщиков собственности; собственность должна приносить доход ее владельцу; собственность не должна быть объектом залога в другой сделке.

Вопросы, связанные с выдачей кредита под залог, определяются кредитными договорами и договором залога недвижимости, которые заключаются между банком и залогодателем.

Оценка стоимости предмета ипотеки, то есть оценка стоимости недвижимости, проводится экспертизой, результаты которой используются финансово-кредитными организациями для предоставления кредита или определения размера эмиссии ценных бумаг, обеспеченных ипотекой (облигации, сертификаты и др.). Оценка недвижимости – основа принятия решения о размере

выдаваемого кредита. Предельные размеры ссуды должны быть меньше стоимости залога (60–80 %).

Денежные требования по обеспеченным ипотекой обязательствам должны отвечать определенным стандартам и требованиям, обеспечивающим надежность ипотечных ценных бумаг и соответственно минимизацию возможных рисков при долгосрочном ипотечном кредитовании под залог земель. Исходя из мировой практики к таким требованиям относятся:

- размер кредита, который не должен превышать 70 % от рыночной стоимости земельного участка или стоимости его права аренды арендатора, выступающего предметом ипотеки;

- степень объективности определения рыночной стоимости земельного участка или стоимости его права аренды арендатора (предмета ипотеки);

- земельный участок, выступающий предметом ипотеки, должен быть застрахован от рисков утраты плодородия, повреждения или загрязнения плодородного слоя почвы и т. д. в полной стоимости на срок действия ипотечного кредита;

- условия ипотечного кредита должны допускать замену земельного участка, входящего в состав основного покрытия ипотечных ценных бумаг, в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, досрочного исполнения залогодателем денежного обязательства, порчи предмета ипотеки, вступления в силу решения суда о признании договора недействительным либо решения суда о его расторжении.

Залоговая стоимость каждого земельного участка или стоимости его права аренды арендатора устанавливается по соглашению между залогодателем и залогодержателем. Величина этой стоимости учитывает цену связанных с земельным участком общим назначением принадлежностей, предназначенных для его обслуживания (оросительные и осушительные системы, насосные станции, поливное и другое оборудование), если указанным соглашением не предусмотрено иное. Для установления залоговой цены земельных участков следует использовать определенную в установленном порядке их кадастровую стоимость. В отдельных случаях предусматривается проведение независимой оценки стоимости земельных участков. К таким случаям относятся: необходимость при соответствующих обязательствах определения стартовой цены продажи или сдачи в аренду заложенных земельных участков или стоимости их права аренды арендатора с публичных торгов; переуступка долговых обязательств по залогоу; возникновение споров о размере стоимости того или иного земельного участка или стоимости его права аренды арендатора. Залоговая стоимость земельного участка или стоимости его права аренды арендатора определяется исходя из его кадастровой оценки по видам сельскохозяйственных угодий (пашня, многолетние насаждения, сенокосы и т. д.). Что касается случаев, когда на земельном участке имеются водные объекты или покрытые лесом земли, принадлежащие залогодателю на правах собственности или используемые им на титуле долгосрочной аренды, то эти водные объекты и лесные угодья исключаются из общей площади закладываемого земельного участка и их дальнейшая участь определяется дополнительным соглашением сто-

рон, подписывающих договор об ипотеке (залоге) данного участка.

Применительно к условиям Беларуси приемлемым как для финансовых институтов, так и для сельскохозяйственных производителей будет уровень залоговой цены, равной 70 % от кадастровой или аукционной цены земли, и (или) стоимости права аренды арендатора.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 02 июня 2009 г. № 276 залогодержателями земельных участков, находящихся в частной собственности, права аренды земельных участков, являющихся предметом соответственно ипотеки, залога, могут быть банки, имеющие специальное разрешение (лицензию) на осуществление банковской деятельности в части осуществления банковской операции по размещению привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности.

Земельный участок, на который установлена ипотека, остается в собственности залогодателя, а арендатор (залогодатель), право аренды на земельный участок которого является предметом залога, продолжает осуществлять использование земельного участка.

С учетом действующего в республике законодательства право аренды земельных участков выступает в определенной степени альтернативой праву собственности. Это касается как защиты прав арендатора, так и возможностей использования им арендуемой земли. При этом в рыночных условиях право аренды необходимо рассматривать как товар, который имеет свою стоимость и цену, и может быть выгодно использован арендатором. Отсюда следует ожидать широкого распространения земельно-ипотечного кредитования залога арендных прав земельных участков, в том числе и со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей. Такой подход к использованию арендных прав земельных участков для целей земельно-ипотечного кредитования вытекает из невозможности в соответствии с законодательством Республики Беларусь передавать в залог земли сельскохозяйственного назначения, находящиеся в государственной собственности.

Заключение

Таким образом, для дальнейшего развития аренды сельскохозяйственных угодий в Республике Беларусь необходимо придерживаться следующих положений:

- экономический механизм аренды должен быть построен на совокупности правовых, методических и организационных рычагов и методов, среди которых немаловажную роль играют приемы и порядки применения экономических средств с целью воздействия на арендные процессы;

- определение целесообразного, с позиции арендодателя и арендатора, размера арендной платы, а также платы за приобретение права аренды земли должно базироваться на использовании научно обоснованных сведений о стоимостной оценке сельскохозяйственных земель и рентной их составляющей;

- наряду с чистой денежной арендой, когда арендатор платит фиксированную денежную плату за арендуемый земельный участок, должна существовать гибкая

денежная аренда, предоставляющая сторонам право изменять размер денежной арендной платы с учетом условий производственной деятельности и цен на урожай;

– в современных условиях развития производительных сил в сельском хозяйстве страны размер арендной платы не должен превышать 2 % стоимостной (кадастровой) оценки сельскохозяйственных земель, или величины дифференциальной ренты I;

– средний размер арендной платы от кадастровой стоимости земельных участков должен составлять в пределах 1,5 %;

– при реализации арендатором сельскохозяйственных земель права аренды с целью получения ипотечного кредита уровень залоговой стоимости должен составлять 70 % от кадастровой или аукционной цены земли и (или) стоимости права аренды земельного участка арендатора.

§ 2.4. Методические рекомендации по повышению эффективности функционирования личных подсобных хозяйств

Основы эффективности функционирования личных подсобных хозяйств

В экономической литературе имеют место разнообразие и подчас полярность мнений по поводу оценки эффективности личного подсобного хозяйства, в которых нашли свое отражение не только противоречия в отношении эффективности его как субъекта хозяйствования, но и отсутствие единых методологических подходов определения эффективности.

Многие исследователи считают, что небольшие размеры земельных участков, натуральный характер производства, преобладание примитивных технологий и ручного труда указывают на низкий уровень экономической эффективности личных подворий. В основной массе личные подсобные хозяйства остаются натуральными хозяйствами, решающими задачи самообеспечения и не могут существовать без поддержки со стороны коллективного хозяйства.

Исследования свидетельствуют, что в классическом понимании ведение личного подсобного хозяйства выступает дополнительной деятельностью, а основной, как правило, считается занятость его участников у нанимателей или работодателей, в качестве которых могут выступать различные субъекты хозяйствования реального сектора экономики, образования, науки, культуры и иных сфер деятельности.

Критерием "подсобности" ведения личного хозяйства выступает ограниченный размер землепользования, но не уровень получаемого дохода и затраченный период времени по основному месту работы. Даже если затраченное на ведение личного подсобного хозяйства время и получаемые от его деятельности доходы могут быть выше, чем по основному месту работы, такая деятельность все равно считается подсобной, поскольку цель ее заключается в удовлетворении личных потребительских нужд участников. При ведении личного подсобного хозяйства практически отсутствуют трудовые отношения между нанимателем и работодателем, а доходы, получаемые от такой деятельности, используются участниками преимущественно на удовлетворение личных потребностей, включая затраты на производство сельскохозяйственной продукции. В результате категория "подсобности" ведения хозяйства характеризует потребительский характер такой деятельности.

Таким образом, деятельность по ведению личного подсобного хозяйства вызвана социально-экономичес-

кой необходимостью, как результат отсутствия трудоустройства, а в большей мере – недостаточным удовлетворением потребностей от доходов, получаемых гражданами у нанимателя.

Оживление деятельности личных подсобных хозяйств и рост производства сельскохозяйственной продукции в индивидуальном секторе, как правило, наблюдаются в период обострения социальных и экономических проблем в обществе, снижения доходов и жизненного уровня населения. В такой ситуации потребительская направленность ведения личного подсобного хозяйства проявляется как способ замещения дохода и средство самообеспечения продовольствием.

Для оценки эффективности функционирования личного подсобного хозяйства очень важно определить критерий эффективности, или тот главный признак, который выделяется среди других своей общностью, соизмеримостью, сопоставимостью, позволяет учесть ключевые составляющие и обеспечить объективную оценку. В экономических исследованиях в этих целях очень часто используется индексный метод, позволяющий учесть ряд факторов и привести в сопоставление несоизмеримые показатели и величины.

Исследованиями установлено, что в качестве критерия для оценки эффективности функционирования различных субъектов хозяйствования может использоваться совокупный индекс эффективности (I_C):

$$I_C = \frac{I_{OMЗ}}{I_T}, \quad (2.4.1)$$

где $I_{OMЗ}$ – индекс окупаемости материальных затрат;

I_T – индекс трудоемкости.

Следует отметить, что в данном случае окупаемость материальных затрат определяется как отношение стоимости валовой продукции (валового продукта) к общей сумме материальных затрат:

$$OMЗ = \frac{ВП}{МЗ} = \frac{ВП_c + ЧП}{МЗ}. \quad (2.4.2)$$

Следовательно, индекс окупаемости материальных затрат представляет собой отношение коэффициентов окупаемости затрат в личном подсобном хозяйстве ($OMЗ_{лпх}$) к соответствующему сравниваемому показателю

телю (среднему по совокупности, нормативному, фактическому в сельскохозяйственных организациях и т. д.):

$$I_{\text{ОМЗ}} = \frac{\text{ОМЗ}_{\text{ЛПХ}}}{\text{ОМЗ}_{\text{СРВ}}}. \quad (2.4.3)$$

Трудоемкость производства выражается в виде сопоставления количества затраченного времени к валовой продукции (валовому продукту):

$$ТП = \frac{ЗТ}{ВП} = \frac{ЗТ}{ВП_{\text{с}} + ЧП_{\text{р}}}. \quad (2.4.4)$$

Таким образом, индекс трудоемкости (I_T) рассчитывается по аналогичной методике, как и индекс окупаемости материальных затрат:

$$I_T = \frac{ТП_{\text{ЛПХ}}}{ТП_{\text{СРВ}}}. \quad (2.4.5)$$

Исследования свидетельствуют, что достоинства предлагаемого нами критерия оценки эффективности функционирования личных подсобных хозяйств заключаются в следующем.

Во-первых, данный показатель отличается простотой расчета и включает два важных элемента – окупаемость материальных затрат и трудоемкость производства. Несмотря на использование дешевых ресурсов, примитивных орудий и средств производства, продукция, произведенная в личных подсобных хозяйствах на основе органического земледелия, без применения пестицидов, зачастую отличается лучшим качеством и пользуется повышенным спросом, в результате чего достигается высокая окупаемость вложенных средств. С другой стороны, преобладание ручного труда и производимая продукция в личных подсобных хозяйствах значительно превосходит показатели субъектов хозяйствования, применяющих прогрессивные технологии. В этой связи сопоставление показателей окупаемости и трудоемкости позволяет дать объективную оценку эффективности ведения того или иного производства и определить в каждом конкретном случае приемлемый вариант.

Во-вторых, применение индексного метода оценки дает возможность выявить эффективность деятельности каждого субъекта хозяйствования или их группы как во времени, так и в пространстве. То есть предлагаемая индексная оценка может быть рассчитана за определенный период времени или сопоставлена с каким-то базовым периодом, либо выявлена эффективность деятельности того или иного субъекта хозяйствования в конкретное время.

В-третьих, применение индексного подхода в системе с другими показателями, характеризующими эффективность хозяйственной деятельности, позволяет установить скрытые резервы, вовремя принять соответствующие меры и устранить выявленные недостатки.

Однако система оценки эффективности ведения личного подсобного хозяйства в каждом конкретном случае может быть разной и определяется сугубо индивидуально в зависимости от условий хозяйствования, цели деятельности, специализации производства и других факторов, ее определяющих. К примеру, с экономических позиций сложно провести оценку эффективности функционирования любительского хозяйства, так как результатом его деятельности является морально-психологический фактор, который очень сложно оценить экономически.

Оценка развития и поддержки личных хозяйств населения в Беларуси

В современных экономических условиях хозяйственно-трудовую деятельность, связанную с производством сельскохозяйственной продукции, осуществляют различные категории индивидуальных хозяйств: личные подсобные хозяйства сельских жителей, домашние хозяйства городского населения, граждане-члены садоводческих товариществ, дачных и иных кооперативов, представленные в материалах государственной статистики как "хозяйства населения".

По состоянию на 1 января 2009 г. в землепользовании этой категории хозяйств находилось 1100,1 тыс. га земель, из которых сельскохозяйственные земли занимали 1034,9 га, или 94,1 % (табл. 2.4.1).

Таблица 2.4.1. Динамика землепользования хозяйств населения в Беларуси, 1990–2008 гг.

Показатели	Год							2008 г. в % (±) к	
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	1995 г.	2005 г.
<i>Площади землепользования хозяйств населения, тыс. га</i>									
Все земли	632,3	1549,6	1510,4	1284,3	1218,6	1143,5	1100,1	71,0 %	96,2 %
В том числе:									
сельскохозяйственные	600,9	1413,8	1396,2	1245,2	1174,7	1095,5	1034,9	73,2 %	94,5 %
пахотные	467,5	1044,2	1074,1	885,5	840,5	782,1	745,9	71,4 %	95,4 %
земли под постоянными культурами	87,5	89,3	73,6	70,5	73,7	72,9	72,4	81,1 %	99,3 %
луговые	45,9	368,6	248,3	289,1	260,5	239,4	216,6	58,8 %	90,5 %
<i>Удельный вес землепользования хозяйств населения в площади, %</i>									
Всех земель	5,2	13,0	14,0	12,6	12,0	11,3	10,8	-2,2 п.п.	-0,4 п.п.
В том числе:									
сельскохозяйственных	6,4	15,2	15,2	14,1	13,3	12,5	11,8	-3,4 п.п.	-0,7 п.п.
пахотных	7,7	16,8	17,5	16,1	15,3	14,3	13,6	-3,2 п.п.	-0,7 п.п.
земель под постоянными культурами	57,9	61,7	60,6	60,8	61,9	61,8	61,1	-0,6 п.п.	-0,6 п.п.
луговых	1,5	12,6	8,5	9,0	8,1	7,5	6,8	-5,8 п.п.	-0,7 п.п.

Начиная с середины 90-х годов прошлого столетия наблюдается постоянное сокращение площади землепользования как по категориям, так и по видам земель. Так, за 1995–2008 гг. площадь земель сельскохозяйственного назначения сократилась на 378,9 тыс. га, или 26,8 %, пахотных – на 298,3 (28,6 %), земель под постоянными культурами – на 16,9 (18,9 %) и луговых – на 152 тыс. га (41,2 %).

Производственно-хозяйственная деятельность индивидуального сектора определяется уровнем развития всей экономики и социального положения населения. Дезинтеграция экономических отношений после распада СССР, сопровождавшаяся углублением экономического кризиса и ухудшением социального положения до середины 90-х годов прошлого столетия, послужила импульсом к расширению масштабов сельскохозяйственной деятельности индивидуальных хозяйств населения. Так, при двукратном снижении реальных денежных доходов населения в 1995 г. по отношению к уровню 1990 г. в хозяйствах населения посевные площади за этот период расширились на 388,4 тыс. га, или в 1,7 раза. Площади под картофелем достигли небывалого уровня и составили 608,3 тыс. га, или 65 % от общей площади посевов хозяйств населения. В конце 1995 г. численность крупного рогатого скота в хозяйствах населения достигла 816,1 тыс. гол.; свиней – 1555,9; овец и коз – 223,9; птицы – 8043,2 тыс. гол., что составило соответственно 102,2; 103,3; 89,7; 35,2 % к уровню 1991 г.

За период 1991–1995 гг. в хозяйствах населения произошло существенное увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, за исключением яиц. Валовые сборы зерна возросли на 172 тыс. т (в 2,3 раза), картофеля – 2398 (в 1,4 раза), овощей – 290 (1,6 раза), плодов и ягод – 63,6 (1,2 раза), молока – 210 (1,1 раза), а реализация скота и птицы в живом весе увеличилась соответственно на 14,2 тыс. т, или 6,5 %.

При наметившейся тенденции падения производства в сельскохозяйственных организациях удельный вес хозяйств населения в структуре валовой продукции сельского хозяйства в 1995 г. достиг 48 %, а реальные денежные доходы населения составили только 51,3 % к уровню 1990 г.

Процесс сворачивания производства сельскохозяйственной продукции был вызван рядом факторов и условий хозяйствования, суть которых заключалась в следующем:

1. Экономическая политика государства, начатая с середины 1990-х годов, была направлена на стабилизацию экономики, а в агропромышленном секторе предполагался постепенный переход к рыночной системе хозяйствования, развитию различных форм собственности и хозяйствования, но с приоритетом крупного производства;

2. Социальная направленность экономических преобразований сопровождалась ростом реальных денежных доходов населения, которые в 2000 г. составили 99,2 % к 1990 г.;

3. Демографическая обстановка в сельской местности продолжала усугубляться в направлении сокращения численности и старения сельского населения. За пять лет (1995–2000 гг.) численность населения, проживающего в сельских населенных пунктах, уменьшилась на 265,4 тыс. человек (8,2 %) и составила в 2000 г. 2976,8 тыс. человек, из которых на долю лиц пенсионного возраста приходилось 33,5 %;

4. Экономическая обстановка, сопровождавшаяся непаритетом цен, сложилась далеко не в пользу сельского хозяйства и тем самым не способствовала повышению эффективности функционирования индивидуальных мелкотоварных хозяйств.

В целях стабилизации экономической обстановки в индивидуальных хозяйствах населения постановлением Правительства от 31 января 2000 г. № 127 была утверждена система мер по увеличению производства и заготовок сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан. Постановление предусматривало, что за период с 2000 по 2005 г. в хозяйствах населения производство картофеля должно увеличиться с 6242 до 7600 тыс. т, молока – с 1800 до 2800 (в 1,55 раза), мяса скота и птицы в живом весе – с 240 до 360 тыс. т (в 1,5 раза). Предполагалось к 2005 г. закупки картофеля довести до 500 тыс. т, овощей – до 111, плодов и ягод – до 120, скота и птицы в живом весе – до 37,5, молока – до 590 тыс. т. Из поставленных задач выполненными оказались только заготовки молока. В целом система мер в данном постановлении оказалась декларативной, а фактически – необоснованной с учетом изменяющейся ситуации.

В целях создания условий для приоритетного социально-экономического развития села, повышения эффективности работы агропромышленного комплекса Указом Президента Республики Беларусь от 25 марта 2005 г. № 150 была утверждена Государственная программа возрождения села на 2005–2010 годы. Стимулирование развития личных подсобных хозяйств стало одним из составных элементов в системе мероприятий как социального, так и производственного направлений реализации Программы.

В разделе 2.6 Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы в общем виде представлен широкий комплекс мероприятий по поддержке личных подсобных хозяйств граждан, направленных на создание в агрогородках коммунально-бытовых структур для оказания услуг по возделыванию сельскохозяйственных культур и уборке урожая, заготовке кормов, обеспечению топливом, реализации выращенной продукции; введение льготного механизма налогообложения юридических лиц, оказывающих помощь сельскому населению по ведению личного подсобного хозяйства, удешевление за счет местных бюджетов предоставляемых ими услуг; обеспечение безопасности жизнедеятельности, защиты от пожаров и других чрезвычайных ситуаций; обеспечение потребности граждан в сенокосах и пастбищах для содержания личного скота; вовлечение в севооборот сельскохозяйственных организаций сельскохозяйственных земель населенных пунктов и земельных участков граждан в целях смены предшественников сельскохозяйственных культур, борьбы с вредителями и болезнями растений; расширение предоставления банками кредитов гражданам для приобретения скота, семян сельскохозяйственных культур, инвентаря и других целей; проведение мероприятий по профилактике инфекционных и инвазионных заболеваний животных и пчел, находящихся в личных подсобных хозяйствах граждан; оказание гражданам помощи в реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах, прежде всего,

через организации Белкоопсоюза, а также посредством создания торговых мест на рынках, оборудованных в соответствии с техническими требованиями для ее продажи; организация производства тракторов мощностью 12–18 л. с. и малогабаритной техники для выполнения сельскохозяйственных работ в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах граждан.

В целях реализации мероприятий Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы и предотвращения некоторых негативных процессов в развитии личных подворий постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2006 г. № 661 принята Программа развития и поддержки личных подсобных хозяйств граждан на 2006–2010 годы (далее – Программа).

Вместе с тем следует отметить, что утвержденная Программа направлена на развитие и поддержку не только личных подсобных хозяйств граждан, занятых производством сельскохозяйственной продукции в сельской местности и на земельных участках, предоставленных для этих целей, но и всех категорий хозяйств населения.

В первоначально утвержденном варианте Программы на ее реализацию предполагалось направить 384 млрд руб., в том числе за счет средств республиканского бюджета – 229,2 и республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки – 154,8 млрд руб.

За первые три года (2006–2008 гг.) из 22 контролируемых мероприятий невыполненными оказались 14, или 63,6 %.

Из имеющихся по состоянию на 1 января 2009 г. 1107,8 тыс. домашних хозяйств сельского населения не содержали скот 55,2 %, в том числе крупного рогатого – 82,1; коров – 82,9; свиней – 63 % (табл. 2.4.2).

Одной из насущных проблем остается вопрос обеспечения потребностей граждан в сенокосах и пастбищах для личного скота. Причиной этого является неурегулированность механизма землепользования между субъектами земельных отношений, которыми в реальности выступает государство в лице местных исполнительных и распорядительных органов, организации-производители сельскохозяйственной продукции и граждане, проживающие в населенных пунктах и нуждающиеся в обеспечении собственного скота кормами. В результате проведения земельной реформы, начатой после принятия соответствующего постановления Верховного Совета БССР от 18 февраля 1991 г. № 612-ХП, земли сельских населенных пунктов, предназначенные для их развития, были переданы в ведение местных исполнительных и распорядительных органов. В соответ-

ствии с пунктом 5 указанного постановления границы земель сельских населенных пунктов определялись с учетом удовлетворения потребностей граждан в земельных участках для строительства и обслуживания жилого дома, ведения личного подсобного хозяйства с возможным расширением его площади до гектара пашни. В современных условиях, не располагая необходимыми материально-техническими ресурсами, местные органы государственной власти не в состоянии осуществить работы по созданию (улучшению) культурных луговых угодий для скота населения, проведению работ по их улучшению, организации коллективных форм огородничества и садоводства на принципах кооперации. В связи с этим по решению местных исполнительных органов земли сельских населенных пунктов передаются во временное пользование организаций, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, на которые в основном и возлагаются дополнительные и не компенсируемые в большинстве случаев издержки по созданию и улучшению луговых угодий.

В сфере производства сельскохозяйственной продукции не были достигнуты прогнозируемые показатели по производству зерна на 21,8 %, молока – 17,4; яиц – 8,4 и реализации скота и птицы в живом весе – на 5,1 %. В 2008 г. по сравнению с 2005 г. производство этих видов продукции уменьшилось соответственно на 12; 28,1; 4,4; 9,1 %.

В 2006–2008 гг. в хозяйствах населения возросли и перевыполнены прогнозные объемы в производстве картофеля, овощей, продукции плодоводства и меда. Так, за этот период производство картофеля увеличилось на 135,3 тыс. т (1,8 %), овощей – на 14,6 (0,8 %), плодов и ягод – на 320,6 тыс. т (в 2,42 раз), меда – на 262 т (10,7 %), что составило соответственно 101,2; 116,4; 135,1 и 144,7 % к прогнозным показателям Программы.

В сфере производственного обслуживания населения, занятого производством сельскохозяйственной продукции, недостаточная работа проведена в реализации семенного и посадочного материала зерновых, овощных культур и картофеля.

До настоящего времени нерешенной проблемой остается создание коммунально-бытовых структур по оказанию населению производственных услуг. В первоначально утвержденном варианте Программы за период ее реализации предусматривалось создать 1316 объектов производственного обслуживания сельского населения, или по 263 ежегодно. В 2006–2008 гг. было организовано только 274 обслуживающие структуры, что составило 42,1 %. Принимая во внимание дефицит финансирования, постоянное сворачивание производственной деятельности в личных подсобных хозяйствах, поста-

Таблица 2.4.2. Удельный вес домохозяйств сельского населения, не содержащих сельскохозяйственных животных (в % к общей численности), 2006–2008 гг.

Область	Всех видов скота		КРС		Коров		Свиней	
	2006 г.	2008 г.	2006 г.	2008 г.	2006 г.	2008 г.	2006 г.	2008 г.
Брестская	37,5	52,1	68,0	79,4	68,8	79,7	49,0	57,9
Витебская	48,7	59,7	67,3	79,3	68,3	79,8	67,5	73,5
Гомельская	42,4	47,9	70,0	78,7	74,7	80,0	57,4	56,9
Гродненская	41,2	51,5	70,6	82,3	71,8	83,4	51,5	60,2
Минская	48,8	62,7	76,1	87,8	78,0	88,4	63,2	71,3
Могилевская	43,8	52,8	70,3	81,8	71,2	83,3	59,3	64,0
Итого	43,9	55,2	70,8	82,1	72,1	82,9	58,0	64,4

новлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 ноября 2008 г. № 1798 скорректирована численность создания обслуживающих структур на 2009–2010 гг. в сторону их уменьшения. За оставшийся период предусмотрено создать 88 коммунально-бытовых структур, или в 6 раз меньше, чем было предусмотрено первоначально.

Еще одной проблемой является организация заготовок излишков продукции, произведенной в индивидуальном секторе аграрного производства. Из совокупности утвержденных Программой объемов заготовок сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения в 2006–2009 гг. выполненными оказались только объемы по продукции плодородства на 152,3 %. Уровень выполнения этого показателя по картофелю составил соответственно 38,9 %, овощам – 93,7; мясу скота и птицы – 65,2; молоку – 89,3; молодняку КРС – 76,8 %.

Такая ситуация объясняется потребительским характером деятельности личных подворий, низкими ценами на продукцию,купаемую у населения для государственных нужд, и возможностью выбора иных, в том числе более выгодных, каналов сбыта продукции.

Учитывая сложившиеся тенденции в развитии индивидуального сектора, постановлением Правительства от 26 ноября 2008 г. № 1798 предусмотрено сокращение объемов закупок молока у населения для промышленной переработки. Так, в 2009–2010 гг. в хозяйствах населения предполагается закупить для переработки 973,3 тыс. т молока, или на 14,3 % меньше первоначально утвержденных объемов.

Аналогичная ситуация сложилась в картофелеводстве, где производство на 80–90 % обеспечивается за счет

частного сектора. В картофелеперерабатывающую отрасль от населения поступает в основном мелкая фракция с очень низким содержанием крахмала (9–11 %), а государство догнывает закупки у населения путем выплаты надбавок к закупочным ценам. В итоге себестоимость полученного крахмала превышает цены мирового рынка на эту продукцию.

Вместе с тем картофель по-прежнему является продуктом, имеющим важное социально-экономическое значение. В структуре посевных площадей хозяйств индивидуального сектора картофель занимает более половины всех посевов, хотя этот показатель за период с 1995 по 2008 г. уменьшился на 12,9 п. п. и составил 52 %. В то же время расширение площадей под овощными культурами за этот период на 7 тыс. га (11,8 %) в контексте сокращения общей площади посевов способствовало увеличению удельного веса овощей в структуре посевов индивидуальных хозяйств населения с 6,3 % в 1995 г. до 10,1 % в 2008 г.

Стабилизация экономической обстановки и рост доходов населения в последние годы способствовали уменьшению роли подсобного хозяйства населения в продовольственном обеспечении (табл. 2.4.3).

Основным фактором сворачивания производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения является увеличение доходов, что дает основание утверждать, что с развитием крупнотоварного производства и ростом доходов населения тенденция сокращения производства сельскохозяйственной продукции в этой категории хозяйств сохранится как объективный и вполне закономерный процесс, характерный для стран с развитой экономикой.

Таблица 2.4.3. Потребление продуктов в домашних хозяйствах Беларуси, 1995–2008 гг.

Продукция	Год						2008 г. в % (±) к	
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	1995 г.	2005 г.
<i>Потребление продукции в домашних хозяйствах на человека, кг</i>								
Картофель	128	102	83	76	74	71	55,5 %	85,5 %
В том числе сельского населения	180	155	128	116	117	109	60,6 %	85,2 %
Овощи	83	83	85	86	86	84	101,2 %	98,8 %
В том числе сельского населения	85	87	97	101	101	99	116,5 %	102,1 %
Фрукты и ягоды	31	36	47	54	54	54	174,2 %	114,9 %
В том числе сельского населения	21	27	36	44	38	42	200,0 %	116,7 %
Молоко и молокопродукты	343	316	289	289	293	290	84,3 %	100,3 %
В том числе сельского населения	369	346	299	293	292	285	77,0 %	95,3 %
Мясо и мясопродукты	52	50	62	64	66	66	126,9 %	106,5 %
В том числе сельского населения	45	41	57	60	61	62	137,8 %	108,8 %
Яйца, шт.	201	192	197	194	196	201	100 %	102 %
В том числе сельского населения	175	180	202	202	208	215	122,9 %	106,4 %
<i>Удельный вес продукции собственного производства в потреблении, %</i>								
Картофель	87,6	85,4	82,9	78,2	80,7	81,9	-5,7 п. п.	-1,0 п. п.
В том числе сельского населения	97,5	97,5	96,6	94,9	95,9	96,2	-1,3 п. п.	-0,4 п. п.
Овощи	76,6	72,4	63,0	62,6	63,1	64,1	-12,5 п. п.	1,1 п. п.
В том числе сельского населения	90,6	89,1	80,7	79,1	81,9	81,4	-9,2 п. п.	0,7 п. п.
Фрукты и ягоды	46,2	53,7	34,8	37,0	23,3	29,8	-16,4 п. п.	-5,0 п. п.
В том числе сельского населения	69,2	77,5	57,2	56,7	43,9	49,9	-19,3 п. п.	-7,3 п. п.
Молоко и молокопродукты	32,7	27,9	16,5	14,1	10,4	8,7	-24,0 п. п.	-7,8 п. п.
В том числе сельского населения	67,5	67,0	41,2	35,7	27,2	22	-45,5 п. п.	-19,2 п. п.
Мясо и мясопродукты	33,7	21,8	16,4	15,0	14,1	13,9	-19,8 п. п.	-2,5 п. п.
В том числе сельского населения	66,8	56,8	39,7	35,7	34,6	32,8	-34,0 п. п.	-6,9 п. п.
Яйца	38,1	34,9	35,2	32,6	31,8	33,5	-4,6 п. п.	-1,7 п. п.
В том числе сельского населения	78,7	79,8	71,9	66,5	67,4	67,9	-10,8 п. п.	-4,0 п. п.

Кооперация – главный фактор инновационного развития и эффективного функционирования мелкотоварного производства

Как показывает опыт, проблемы мелкого крестьянского хозяйства разрешаются благодаря развитию всесторонней кооперации и взаимного сотрудничества.

Фермерская кооперативная служба (ФКС) в основу принадлежности организации к кооперативу предлагает соответствующие критерии¹:

1) обеспечение организацией экономических преимуществ членам-клиентам (исключаются образовательные, социальные и прочие льготы);

2) ориентация организации на интересы потребителя ее услуг, а не на получение прибыли и интересы инвестора;

3) контроль над организацией со стороны лиц, которые пользуются ее услугами. Как правило, каждому члену предоставляется один голос, независимо от масштабов его операций с этой организацией или от размера его инвестиций;

4) направленность деятельности организации на общий интерес ее членов.

В экономической энциклопедии понятие "кооператив" в общем смысле этого слова определяется как организационно оформленное добровольное объединение граждан (рабочих, служащих, мелких производителей и других лиц) для достижения общих целей в различных областях деятельности на основе коллективной собственности, самофинансирования, самостоятельности и самоуправления, материальной заинтересованности.

Первым кооперативом на территории Беларуси являлось "Полоцкое общество потребителей", устав которого представлен на утверждение в 1869 г. В конце 90-х годов XIX ст. начали создаваться ссудо-сберегательные товарищества, а в 1901 г. были основаны первые три кредитных товарищества.

Как отмечает С.Б. Шапиро, у нашего крестьянина исторически выработался общинный менталитет, поэтому ему в большей мере импонирует кооперативное мышление, кооперативные формы хозяйственной деятельности. Кроме того, в условиях преобладания крупного производства в АПК Беларуси в основе взаимоотношений семейного и корпоративного секторов должно быть цивилизованное партнерство. Эти отношения должны базироваться на договорной и взаимовыгодной основе, что позволит более эффективно организовать реализацию произведенной на личных подворьях продукции.

В этой связи проблема повышения эффективности функционирования личных подсобных хозяйств в Беларуси заключается в обосновании и разработке механизма возрождения и развития кооперации. Вместе с тем, ввиду отсутствия соответствующей законодательной базы, недостаток знаний и опыта сдерживает развитие кооперативных формирований. В сельской местности Республики Беларусь данные формы организации не получили признания на практике, за исключением функционирующих садоводческих товариществ, дачных кооперативов, имеющих только определенные признаки сельскохозяйственного потребительского кооператива, но не совсем им соответствующие.

Сельскохозяйственный потребительский кооператив и его роль в повышении эффективности мелкотоварного производства

В настоящее время в сельской местности сохранились и функционируют различные формы взаимного сотрудничества личных подсобных хозяйств, среди которых следует отметить:

гуртовой выпас сельскохозяйственных животных на землях населенного пункта, имеющий свое тривиальное название в каждом регионе ("очередь", "рядовка", "колейка" и т. д.);

совместное использование средств производства при производстве сельскохозяйственной продукции (трактор, лошадь, сельскохозяйственные машины и др.); совместное землепользование при производстве сельскохозяйственной продукции; предоставление денежных и иных средств займа и другие формы сотрудничества.

В действительности данные формы сотрудничества и являются направлениями или объектами кооперации. Субъектами такой кооперации выступают, как правило, граждане, занятые самостоятельной деятельностью, органы государственного управления, сельскохозяйственные организации и иные лица – участники таких отношений.

Исследования свидетельствуют, что объединение интересов субъектов кооперации и придание организованного характера деятельности участников возможно через развитие сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которые являются особой организационной формой, отличающейся от коммерческих сельскохозяйственных организаций, в том числе и от сельскохозяйственных производственных кооперативов (колхозов). В отличие от коммерческих организаций основная цель деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива заключается не в извлечении прибыли, а в удовлетворении потребностей и увеличении доходов его членов, являющихся производителями сельскохозяйственной продукции, при минимальных затратах кооператива.

Особенности функционирования и преимущества сельскохозяйственных потребительских кооперативов следующие:

1. Сельскохозяйственный потребительский кооператив (далее – кооператив) – некоммерческая организация, осуществляющая свою деятельность на основе добровольного членства граждан либо граждан и юридических лиц с целью удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей членов кооператива.

2. Членство юридических лиц позволяет участвовать им в решении проблем мелких хозяйств путем формирования имущества кооператива, оказания услуг на договорных условиях. Создание кооператива, с одной стороны, способствует четкому распределению функций между крупным товарным производством, а с другой – возникает возможность совместного решения проблем мелкотоварных хозяйств населения путем построения договорных отношений с сельскохозяйственными, обслуживающими организациями и иными лицами для достижения его целей и задач.

3. Организация деятельности кооператива в сельской

¹ Шаарс, М.А. Кооперативы: принципы и практика / М.А. Шаарс. – Висконсин, 1993. – 62 с. – (Справочно-информационная программа / Университет штата Висконсин).

местности позволяет усовершенствовать систему земельных отношений, прежде всего, на землях сельских населенных пунктов между субъектами хозяйствования.

Предоставление кооперативу во временное пользование земельных участков для сенокоса и выпаса сельскохозяйственных животных позволит создать эффективный механизм вовлечения в оборот земель сельскохозяйственного назначения сельских населенных пунктов, обеспечить их окультуривание, повысить эффективность их использования и охрану земель.

Организация и ведение огородничества на земельных участках, выделяемых кооперативу для возделывания картофеля, овощей и иных сельскохозяйственных культур, будут способствовать внедрению элементов интенсивных технологий, повышению производительности труда, снижению трудоемкости производства продукции.

4. Деятельность кооператива направлена на реализацию задач, требующих совместного решения и предопределяет необходимость объединения интересов участников, прежде всего, за счет внесения взносов, в результате чего срабатывает механизм минимизации затрат и поиска участниками наиболее приемлемых вариантов достижения поставленных целей. Важными функциями кооператива являются приобретение на тендерной основе и передача ресурсов (семенного и посадочного материала, минеральных удобрений, средств защиты растений и т. д.), выполнение (оказание) работ (услуг) своим членам. В данном случае эффективным является решение коллегиальных органов управления кооператива.

5. Деятельность потребительского кооператива не предусматривает обязательное трудовое участие его членов, что может быть оговорено в уставе (к примеру, выполнение сезонных работ по уходу за пастбищами, сенокосами и др.).

6. В процессе совместной деятельности в кооперативе обособляется только часть имущества, которое необходимо для удовлетворения потребностей членов. Сельскохозяйственные животные, а также полученные плоды и произведенная продукция, остаются в собственности членов кооператива, если иное не предусмотрено его уставом, либо не вытекает из существа обязательства. С одной стороны, это исключает воровство продукции в кооперативе, а с другой – создает возможности ее реализации с использованием услуг кооператива.

7. Кооператив как некоммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, но только в тех целях, ради которых он создан, а также решения государственно значимых задач, к которым относятся Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы, Программа развития и поддержки личных подсобных хозяйств граждан на 2006–2010 годы. Так, одной из услуг может выступать заготовка молока у членов кооператива и населения.

8. Преимущества в деятельности кооператива заложены в налоговом законодательстве:

а) в соответствии с Законом Республики Беларусь от 29 февраля 1996 г. № 138-ХІІІ "Об обязательных страховых взносах в фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь" размеры обязательных страховых взносов для потребительских кооперативов (кроме организаций по-

требительской кооперации (потребительских обществ, их союзов) составляют 12 % от фонда оплаты труда. Для сравнения эти ставки для работодателей составляют 35 %, сельскохозяйственных организаций – 31 % (ст. 3);

б) согласно ст. 93 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь (Оч НК РБ) объектами обложения налогом на добавленную стоимость не признаются:

– передача членам некоммерческих организаций товаров (работ, услуг), приобретенных (ввезенных) за счет паевых (членских) взносов;

– безвозмездная передача имущества организациям, осуществляющим хозяйственную деятельность по производству продукции растениеводства, животноводства, рыбоводства и пчеловодства, при условии использования полученного имущества для осуществления хозяйственной деятельности по производству продукции растениеводства, животноводства, рыбоводства и пчеловодства.

Кроме того, освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации работ (услуг), выполняемых (оказываемых) кооперативом физическим лицам, осуществляющим ведение личного подсобного хозяйства в соответствии с перечнем, утвержденным Указом Президента Республики Беларусь от 12 мая 2006 г. № 316. К ним относятся работы по возделыванию сельскохозяйственных культур, механизированные работы по уборке и доработке урожая, а также прочие работы и услуги (сепарирование молока, убой скота, искусственное осеменение животных, выпас скота, заготовка, распиловка, колка и складирование дров, автотранспортные услуги по доставке печного топлива, услуги гужевого транспорта, ремонт хозяйственных построек);

в) потребительские кооперативы, целью деятельности которых является оказание временной финансовой помощи своим участникам, не исчисляют подоходный налог с сумм займов, выданных своим членам при условии, что членами таких кооперативов являются только физические лица, а срок выдаваемых им займов не превышает трех лет (ст. 163 Оч НК РБ);

г) освобождаются от уплаты налога на недвижимость: здания и сооружения сельскохозяйственного назначения, используемые сельскохозяйственным кооперативом для производства продукции растениеводства, животноводства, рыбоводства и пчеловодства;

впервые введенные в действие здания и сооружения кооператива в течение одного года с момента их ввода в эксплуатацию.

9. Кооператив может выступать субъектом государственной поддержки, что дает возможность концентрации ресурсов в реализации направлений кооперации и предотвратит распыление ресурсов по мелким хозяйственным единицам. Так, бюджетная поддержка может направляться на удешевление кредитных ресурсов, предоставляемых кооперативу на приобретение техники и сельскохозяйственных машин, финансирование мероприятий по созданию культурных сенокосов и пастбищ для скота населения на землях сельских населенных пунктов и т. д.

Следует отметить, что в Республике Беларусь до настоящего времени не принят специальный национальный законодательный акт, определяющий особенности создания и деятельности сельскохозяйственных ко-

оперативов. Вместе с тем правовой основой этого процесса может выступать модельный закон "О кооперативах и их объединениях (союзах)", утвержденный постановлением Межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ от 06 декабря 1997 г. № 10-18.

Модельный закон выделяет IV основных вида кооперативов (ст. 3):

производственные в сферах производства и услуг (производство, переработка, сбыт промышленной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг);

сельскохозяйственные производственные и сельскохозяйственные потребительские, созданные сельскохозяйственными товаропроизводителями;

потребительские общества, созданные гражданами в форме потребительского кооператива в целях удовлетворения своих материальных и иных потребностей;

жилищные, жилищно-строительные, дачные, гаражные и иные потребительские кооперативы, имеющие своей целью удовлетворение жилищно-бытовых потребностей их членов.

Среди сельскохозяйственных потребительских кооперативов, создаваемых для выполнения отдельных функций, связанных с удовлетворением экономических и иных интересов сельхозпроизводителей – членов кооператива Модельный закон выделяет следующие виды:

перерабатывающий кооператив – кооператив, занимающийся переработкой сельскохозяйственной продукции (производство мясной, рыбной и молочной продукции, хлебобулочных изделий, овощной и плодово-ягодной продукции и др.);

сбытовой кооператив – кооператив, осуществляющий продажу сельскохозяйственной продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, расфасовку и транспортировку, заключение сделок, изучение рынка сбыта, организацию рекламы;

обслуживающий кооператив – кооператив, осуществляющий мелиоративные, транспортные, строительные и эколого-восстановительные работы, телефонизацию и электрификацию сельской местности, ветеринарное обслуживание животных, работы по внесению удобрений и ядохимикатов, оказание научно-консультационных, информационных и других услуг;

снабженческий кооператив – кооператив, осуществляющий закупку и продажу средств производства, удобрений, известковых материалов, кормов, нефтепродуктов, оборудования, запасных частей, пестицидов, гербицидов и любых других товаров, необходимых для производства сельскохозяйственной продукции; поставки семян, молодняка скота и птицы; производство сырья и материалов и поставки их сельскохозяйственным товаропроизводителям;

садоводческий, огороднический, животноводческий кооператив – кооператив, образуемый для оказания комплекса услуг по производству, переработке и сбыту продукции растениеводства или животноводства.

В зависимости от функций, выполняемых сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, условно можно выделить два вида:

универсальные (многофункциональные) – кооперативы, осуществляющие два и более вида деятельности.

В данной группе наиболее распространенными являются снабженческо-сбытовые кооперативы, занятые закупками ресурсов для своих членов – сельхозпроизводителей и сбытом произведенной ими продукции;

специализированные – кооперативы, занятые удовлетворением потребностей в каком-то одном направлении деятельности. К ним можно отнести самостоятельные снабженческие, сбытовые, перерабатывающие кооперативы.

В зависимости от направления обслуживания сельскохозяйственной деятельности можно выделить кооперативы животноводческого и растениеводческого направления. В структуре первого направления наиболее распространенными являются пчеловодческие кооперативы, которые отличаются спецификой от иных форм животноводческих кооперативов (скотоводческих, свиноводческих, коневодческих, кролиководческих и др.). Среди растениеводческих кооперативов наиболее распространены являются огороднические, садоводческие, садово-огороднические кооперативы.

На национальном уровне особенности организации сельскохозяйственных потребительских кооперативов могут регулироваться Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст. 116), Законом Республики Беларусь от 25 февраля 2002 г. № 93-3 "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах)", Декретом Президента Республики от 16 января 2009 г. № 1 "О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования" и иными законодательными актами.

Однако, несмотря на то, что при организации деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива можно руководствоваться отдельными нормами законодательства о потребительской кооперации, сельскохозяйственный потребительский кооператив существенно отличается от районного потребительского общества (райпо) Белкоопсоюза, являющегося по статусу формой потребительского кооператива. Основные отличительные особенности этих субъектов хозяйствования представлены в таблице 2.4.4.

Таким образом, представленные особенности и реальное положение районных потребительских обществ Белкоопсоюза не соответствуют статусу потребительского кооператива.

Одной из основных особенностей сельскохозяйственного потребительского кооператива может выступать предоставление кооперативу земельных участков для осуществления его деятельности и ведения сельского хозяйства. Земельные участки являются объектами кооперации и могут предоставляться:

для сенокосения и выпаса сельскохозяйственных животных, находящихся в собственности граждан-членов кооператива;

ведения коллективного садоводства и огородничества; иных целей, не запрещенных законодательством об охране и использовании земель.

Важно отметить, что во избежание негативных явлений, присущих для колхозов, где произведенная продукция признается собственностью колхоза и является объектом воровства его членами, в уставе кооператива важно оговорить особенности производства продукции

Таблица 2.4.4. Основные отличительные особенности сельскохозяйственного потребительского кооператива от потребительского общества Белкоопсоюза

<i>Критерии сравнения</i>	<i>Сельскохозяйственный потребительский кооператив</i>	<i>Потребительское общество (райпо) Белкоопсоюза</i>
Уровень организации	Первичный (в пределах сельсовета или сельского населенного пункта). Может создаваться как по территориальному, так и отраслевому принципам	Базовый (в пределах административного района). Действует в пределах одного района, но сфера деятельности в реальности не ограничена
Цель и задачи	Удовлетворение потребностей членов в товарах (работах, услугах), основанное на внесении взносов для увеличения доходов и сокращения личных расходов участников. Защищает социально-экономические интересы сельхозпроизводителей	Удовлетворение потребностей членов общества осуществляется в результате торговой и заготовительно-сбытовой предпринимательской деятельности, механизм самофинансирования и внесения взносов отсутствует. Защищает интересы потребителей сельскохозяйственного сырья и продовольствия
Система управления	Демократический или демократически-авторитарный стиль управления с непосредственным участием его членов	Процесс демократического управления имеет формальный характер. Управление находится под непосредственным контролем государства

(получения плодов) на земельных участках (сенокосах, пастбищах и других землях общего пользования), предоставленных кооперативу для ведения сельского хозяйства. В этой связи произведенная продукция и полученные в результате совместного использования земельных участков плоды должны сохраняться в собственности членов кооператива, если иное не предусмотрено его уставом, либо не вытекает из существа обязательства. Например, это имеет место при выпасе сельскохозяйственных животных, находящихся в собственности членов кооператива, ведении огородничества и др. В последнем случае могут быть определены условия распределения произведенной продукции высшим органом управления кооператива или правлением.

Органами управления кооператива являются общее собрание членов или собрание уполномоченных и правление кооператива.

Общее собрание является высшим органом управления кооператива. Высшим органом управления может выступать собрание уполномоченных кооператива в случаях, если в кооперативе созданы кооперативные участки, если число членов кооператива превышает 100 человек, а также в иных случаях, предусмотренных уставом кооператива.

Правление кооператива является коллегиальным исполнительным органом и подотчетно высшему органу управления. Председатель правления кооператива осуществляет повседневное руководство деятельностью кооператива и одновременно является руководителем данной организации.

Таким образом, кооператив – гибкая и мобильная форма удовлетворения потребностей мелких производителей сельскохозяйственной продукции, а также альтернативный вариант создаваемым и действующим в Беларуси коммунальным унитарным предприятиям по оказанию услуг сельскому населению, и не требует при создании государственного финансирования. Организация деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов позволяет обеспечить системность и комплексность в решении актуальных задач их деятельности, повысить уровень самоуправления и самообслуживания сельского населения, сократить ресурсоемкость производства в мелкотоварном секторе.

Заключение

1. Деятельность граждан по ведению личного подсобного хозяйства обусловлена социально-экономической необходимостью, как результат отсутствия трудоус-

тройства, а в большей мере – недостаточным удовлетворением потребностей от доходов, получаемых гражданами у нанимателя. Причем активизация такой деятельности наблюдается в период обострения социальных и экономических проблем в обществе, снижения доходов и жизненного уровня населения. В такой ситуации потребительская направленность ведения личного подсобного хозяйства проявляется как способ замещения дохода и средство самообеспечения продовольствием.

2. В качестве критерия эффективности ведения личного подсобного хозяйства может выступать совокупный индекс эффективности, который отличается простотой расчета на основе использования таких важных показателей, как окупаемость материальных затрат и трудоемкость производства. Для объективной и комплексной оценки эффективности ведения личных подсобных хозяйств может быть использована совокупность производственно-технологических, экономических, социальных и иных показателей. Однако система критериев и показателей эффективности ведения личного подсобного хозяйства в каждом конкретном случае может быть разной и определяется сугубо индивидуально в зависимости от условий хозяйствования, цели деятельности, специализации производства и других факторов, ее определяющих.

3. В последние годы с развитием крупнотоварного сектора аграрного производства, увеличением доходов населения значение индивидуальных хозяйств в решении задач продовольственного обеспечения с каждым годом уменьшается. Это сопровождается, с одной стороны, постоянным сокращением размеров землепользования, численности поголовья сельскохозяйственных животных и объемов производства сельскохозяйственной продукции (особенно животноводства), а с другой – увеличением продуктивности в растениеводстве и животноводстве, ростом уровня товарности отраслей сельского хозяйства. Вместе с тем правительственные задачи по наращиванию объемов производства и закупок сельскохозяйственной продукции остаются нерешенными. В течение первых трех лет (2006–2008 гг.) реализации Программы развития и поддержки личных подсобных хозяйств граждан на 2006–2010 годы при финансовой и материальной поддержке государства из 22 контролируемых мероприятий невыполненными оказались 14, или 63,6 %.

4. В условиях трансформационной экономики повышение эффективности их функционирования предусматривает совершенствование форм и методов регулирования, исключение необоснованного вмешательства государства в их деятельность, создание условий для углубления специализации и концентрации производства, развитие кооперации и интеграции с субъектами товарного производства, сокращение трудоемкости и повышение товарности производства и сельскохозяйственной продукции. Исходя из этого возникает объективная необходимость реализации правовых, организационных, экономических, социальных и иных мероприятий, на-

правленных на совершенствование и повышение эффективности функционирования личных подворий.

5. В организационно-экономическом аспекте главным инструментом инновационного развития и устойчивого, эффективного функционирования субъектов мелкотоварного производства является возрождение и развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации. Это будет способствовать социально-экономическому развитию сельских территорий, расширению производственной деятельности, улучшению жизненных условий сельского населения, оздоровлению социального климата.

§ 2.5. Методические рекомендации по совершенствованию структуры производства в предприятиях мясо-молочной промышленности с учетом потребительского спроса и рыночного сбыта продукции

Совершенно необходимо, чтобы структура производства в предприятиях мясо-молочной промышленности изменялась согласно требованиям рынка и конкурентным условиям производства. В настоящее время перерабатывающие организации выпускают более чем 1000 наименований мясной и молочной продукции.

Основными целями ассортиментной политики являются удовлетворение запросов потребителей и оптимизация финансовых результатов предприятия.

Большинство существующих методик принятия экономических решений в условиях неопределенности ориентированы на использование субъективных вероятностей. Поэтому, несмотря на бурное развитие информационных технологий, возникает проблема эффективности реализации человеко-машинных процедур, выработки оптимальных решений. Многочисленные исследования процессов принятия решения убедительно свидетельствуют, что человек склонен мыслить, прежде всего, качественно.

Исследования показывают, что система планирования и оптимизации товарного ассортимента представляет собой совокупность методологических и методических требований, подходов и принципов, регулирующих и направляющих важнейшие мероприятия по обоснованию, внедрению и контролю оптимальной структуры производства в предприятиях мясо-молочной промышленности.

В данной связи нами определены и сформулированы основные принципы обоснования структуры производства исходя из факторов и ограничений оптимизационных планов, а также условий и требований обеспечения долгосрочной устойчивости перерабатывающего предприятия в динамично меняющихся условиях рыночной среды (табл. 2.5.1).

Выделенные принципы формируют базу и раскрывают суть процедур оптимизации ассортимента в предприятиях мясо-молочной промышленности. При их рассмотрении создается совокупность необходимых и достаточных требований, задач, предпосылок и закономер-

ностей для практической реализации различных теоретических подходов к обоснованию структуры производства в предприятиях мясо-молочной промышленности.

Неопределенность оказывает значительное влияние на предприятие и должна учитываться при формировании структуры производства. Кроме того, необходимо отметить, что до настоящего времени руководители отечественных предприятий мясо-молочной промышленности имеют относительно высокую степень стабильности и определенности, так как структура производства, цены, ассортимент как конкретного предприятия, так и целых отраслей определяются зачастую директивно. В этой связи управляющая деятельность не требует знаний и умений по преодолению неопределенности. Вместе с тем условия протекающего в настоящее время финансово-экономического кризиса, сокращение внешних рынков сбыта, ужесточение конкуренции определяют рост непредсказуемости и случайности многих социально-экономических явлений.

Основным приемом снижения уровня неопределенности является получение дополнительной информации, которую следует четко группировать по параметрам "точность/время" и "точность/цена". Нет смысла получать точную информацию, если она будет стоить выше возможных потерь или к моменту ее получения утрачивается актуальность. Важнейшим и зачастую наиболее эффективным способом снижения рисков является создание "зоны стабильности" – это вертикальная и горизонтальная интеграция в том числе в новых формах, таких как кластеры и научно-производственные системы. Важным методом снижения влияния рисков и повышения устойчивости следует признать создание системы резервов. Вместе с тем важнейшим резервом, повышающим стабильность перерабатывающего предприятия, следует признать четкость и отлаженность механизмов стратегического и оперативного планирования хозяйственной деятельности, которые позволяют снять субъективную неопределенность, поскольку в ходе их формирования руководящий и ответственный персонал опре-

Таблица 2.5.1. Принципы обоснования структуры производства в предприятиях перерабатывающей промышленности

Принцип	Цели, задачи, условия
Обеспечения расширенного воспроизводства	<p>Основной целью ассортиментной политики должно быть расширенное воспроизводство капитала, что определяется необходимостью значительных финансовых ресурсов для своевременного удовлетворения изменяющихся требований потребителей как к качеству, так и к количеству выпускаемых товаров. Выбор доли прибыли на обновление частично определяется изменчивостью технологической области, в которой действует предприятие, а также масштабом достигаемых целей.</p> <p>В этой связи планирование достаточного уровня прибыли и рентабельности при совершенствовании структуры производства является необходимым условием оптимизации структуры ассортимента</p>
Минимизации влияния факторов внешней среды	<p>Необходимо проводить постоянную оценку будущих социально-экономических последствий (например, SWOT-анализ, позволяющий выявить возможности и угрозы) и на их основе формировать цели проектируемой системы в этих условиях.</p> <p>В данном аспекте целесообразно рассмотреть два варианта оптимизации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – спрогнозировать наиболее вероятное развитие ситуации. Это позволит структурировать множество подцелей и задач в направлении содействия достижению благоприятного состояния среды. В этом случае развитие технологий, управленческие и маркетинговые усилия могут быть эффективно направлены в интересах совершенствования структуры производства, предусматривая, при этом, возможности ее модификации или введения новых мощностей; – проектирование нескольких вариантов структуры производства, эффективно реализующих потенциал предприятия в различных условиях внешней среды. В дальнейшем из нескольких вариантов выбирается предпочтительный в складывающихся условиях вариант (выжидание ситуации). Если неопределенность сохраняется, реализуется несколько моделей оптимизации с тем, чтобы обеспечивать удовлетворение потребностей во всем вероятном множестве ситуаций
Обеспечения гибкости производственной структуры	<p>Существующие до настоящего времени тенденции и условия концентрации производства обусловлены действием законов «экономии на масштабах». Вместе с тем рост номенклатуры продукции, темпов ее обновления и изменение характера промышленного предприятия указывают, что гибкость к потребностям рынка становится основным фактором устойчивости организации в конкурентной борьбе. Исследования показали, что целесообразно выделить две компоненты гибких производственных структур: число различных ассортиментных групп, которые производственная структура может дискретно принимать в пределах своих технических возможностей, и время перехода от одной ассортиментной структуры к другой.</p> <p>Таким образом, высокая гибкость производственной структуры указывает, что переход от одной альтернативы (мероприятия или бизнес-процесса, включающий в себя совокупность действий, осуществляемых с ресурсом) к другой будет выполнен с минимальными затратами времени и средств</p>
Минимизации трудовых, материальных и финансовых потерь в критических точках развития	<p>Практика показывает, что при оптимизации ассортимента вероятность потерь следует оценивать в критических точках развития, то есть в такие моменты времени, когда затраты по выполняемому процессу могут не соответствовать ожидаемым результатам (например, анализ конъюнктуры и тенденций рынка, НИОКР, пробные продажи опытной партии и др.). Четкое определение критических точек развития с выделением критериев возможности продолжения работ позволит обоснованно разделить процесс оптимизации на этапы и своевременно прекратить совершенствование структуры производства, минимизировав тем самым возможные убытки</p>
Сбалансированного наполнения продуктового портфеля товарами, находящимися на различных стадиях своего развития	<p>Учет жизненных циклов развития товаров и товарных категорий позволит адекватно планировать более оптимальную структуру производства с целью своевременного замещения продуктов, объем спроса на которые снижается, на товары, имеющие потенциал расширения продаж</p>
Обеспечения достаточного уровня поступления денежных средств для оперативного и стратегического управления структурой производства	<p>С момента закупки сырья до поступления выручки за продукцию, произведенную из данного сырья, имеется временной разрыв, то есть средства, вложенные в производство, иммобилизованы на период, равный продолжительности операционного цикла. Учет цикличности позволяет планировать достаточный объем поступления оборотных средств с целью формирования непрерывного финансового потока</p>
Резервирования финансовых ресурсов для покрытия возможного дефицита оборотных средств	<p>Резерв в краткосрочном периоде призван покрыть возможный дефицит оборотных средств из-за увеличения затрат на производство продукции в связи с сезонными колебаниями, инфляцией или изменением структуры потребления. Следовательно объем резервных средств как при перспективном планировании, так и при оперативном планировании, должен обладать определенным запасом прочности, адекватным ошибке прогнозирования (то есть выдерживать определенное единовременное отклонение от запланированных расходов). Такое резервирование необходимо для страхования от сбоев в поставке, нехватки финансовых средств, сбоев в производстве и т. д. Основным источником пополнения резерва является поступающая выручка</p>
Обеспечения бесперебойности и ритмичности поставок, производства и реализации	<p>Ритмичное поступление выручки от реализации позволяет своевременно пополнить резерв и покрыть текущие финансовые потребности. Аритмия приводит к уменьшению планового выпуска продукции, снижению прибыли и рентабельности. Для обеспечения ритмичного поступления выручки необходимо обеспечить ритмичное производство, которое, в свою очередь, зависит от ритмичной поставки сырьевых и трудовых ресурсов, а также правильной организации производственных процессов. Выход из строя одной из цепочек ведет к общей дестабилизации деятельности предприятия, увеличению затрат, а следовательно, снижению прибыли и ухудшению всех финансово-экономических показателей</p>

деляет цели, критерии и берет на себя ответственность за результаты деятельности.

Прогнозирование потребительского спроса позволяет адекватно планировать виды деятельности, направленные на отбор изделий для будущего производства и на приведение технических, функциональных и эстетических свойств этих изделий в наиболее полное соответствие требованиям потенциальных потребителей (табл. 2.5.2).

Состояние производства продукции и ее структуры на мясо- и молокоперерабатывающих предприятиях

Молочная промышленность

В рамках реализации Программы развития мясной и молочной промышленности на 2005–2010 годы для повышения эффективности отрасли проведена оптимизация молокоперерабатывающих предприятий, в результате чего за три года ее реализации их количество сократилось со 114 до 54. Проведенная работа позволила более рационально направить инвестиции на техническое переоснащение крупных предприятий, сконцентрировать переработку и производство продукции, перераспределить сырьевые потоки.

За 2007–2008 гг. на техническое перевооружение предприятий молочной промышленности было направлено и использовано 674,3 млрд руб., в том числе 335,5 млрд руб., предусмотренных Программой. Техническая и техно-

логическая модернизация осуществлялась на 32 предприятиях молочной промышленности. В результате проведена модернизация цехов по производству сыров, цельномолочной продукции, сухого молока, вспомогательных производств. Введены в действие современные линии по производству сыров, творога и творожных изделий, молока и кисломолочной продукции. Установлено новое оборудование для фасовки готовой продукции, в том числе в газовой среде, внедрены современные упаковочные материалы.

В последние годы в сельскохозяйственных организациях республики значительно возросло производство молока, прирост его по сравнению с 2007 г. составил 9,5 %. Улучшилось качество молока, поступающего на перерабатывающие предприятия республики.

Удельный вес молока сорта "экстра" в общей реализации молока составил только 1,9 %, или 89 тыс. т. Крайне мало реализуется молока вышеназванным сортом сельскохозяйственными организациями Гродненской (0,2 %), Могилевской (0,5 %), Витебской (1,3 %) областей.

На молокоперерабатывающие предприятия в 2008 г. поступило и переработано 4968,5 т молока, из которого выработано товарной продукции в сопоставимых ценах на сумму 4851,1 млрд руб.

Поступление молока и производство продукции возросли по всем областям (табл. 2.5.3). Следует отметить, что в предприятиях молочной промышленности продолжается работа по улучшению использования сырья.

Таблица 2.5.2. Характеристика методов прогнозирования

Метод	Определение	Формы, диапазон	Преимущества и проблемы
1. Количественные методы			
	Оценка будущего на основе прошлых данных с применением математико-статистических методов	Кратко-, среднесрочные	Получение количественных данных на будущее. Опора на прошлые данные. Необходимо четкое структурирование проблемы
Экстраполяция тренда	Проекция временного ряда в будущее	Краткосрочные	Невысокие затраты, быстрый результат. Резкие изменения тренда. Низкий потенциал раннего обнаружения
Индикаторные прогнозы	Оценка независящего от предпринимателя процесса на базе предпосылок	Краткосрочные	Более раннее обнаружение перемен. Трудность в отыскании подходящих индикаторов. Стабильность связи между индикаторами
Регрессионный анализ	Определение направления и силы связи между независимыми и зависимыми переменными	Краткосрочные простые и многофакторные эконометрические модели	Невысокие расходы. Взаимозависимость переменных
2. Качественные методы			
	Оценка будущего с помощью знаний и интуиции, как правило, экспертная	От средне- до долгосрочных	Подходят для комплексных и неструктурированных проблем. Нет необходимости в измерении исходных данных. Ограниченная объективность и надежность
Дельфи-метод	Форма опроса экспертов в несколько этапов, при которой их анонимные ответы собираются и через ознакомление с промежуточными результатами формируется групповая оценка процесса	Долгосрочные	Наглядность результатов, экспертное мнение, анонимность участников. Негибкая методика, большая потребность времени, тенденция к консерватизму, технологические изменения особо непредсказуемы
Сценарии	Предсказание будущего состояния факторов, влияющих на предприятие, и определение возможных действий предприятия	Долгосрочные	Подходит для комплексных проблем. Высока доля субъективизма, затруднена проверка процесса

Таблица 2.5.3. Производство основных видов продукции молокоперерабатывающими предприятиями, 2008 г.

Продукция	Область						Республика Беларусь
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	
Масло животное, т	16712	13170	14824	11715	24935	16471	100027
Сыры жирные – всего, т	37708	10040	3152	23965	29989	14674	124061
В том числе твердые	35091	7320	2630	22765	28313	14174	112541
Цельномолочная продукция, т	322488	139124	152390	96859	156650	144715	1302711
Консервы сгущенные, туб	6813	66418	106987	486	32870		219244
Сухое цельное молоко, т	3020	13062	6481	7900		181	30644
СОМ, ЗЦМ и сухая сыворотка, т	24814	14111	15702	17421	24947	21529	121524
В том числе СОМ, т	9962	7867	11812	10498	19586	18004	77729
ЗЦМ, т	8637	5758	3723	3279	5944	2349	29690
Сухая сыворотка, т	6151	486	71	3644	2417	1176	13945
Казеин, т	2613	2150	2607	405	3541	1402	12718

В результате выпуск товарной продукции в сопоставимых ценах на тонну переработанного молока в целом по республике в 2008 г. увеличен на 1,4 % по сравнению с 2007 г. (на предприятиях Гомельской области этот показатель составил 99,6 % к уровню предыдущего года).

В 2008 г. в молочной промышленности сложилось сложное финансово-экономическое положение: 39 молокоперерабатывающих предприятий завершили год с убытками. По итогам работы за год допущено 199 млрд руб. чистых убытков. Рентабельность реализованной продукции составила (-)3,2 %.

Из числа предприятий, получивших в 2008 г. прибыль (общая сумма прибыли составила 23,2 млрд руб.), 57,3 % приходится на два предприятия Брестской области – ОАО "Савушкин продукт" и ОАО "Кобринский маслосырзавод".

Как показал анализ, значимыми факторами, определяющими финансовое положение предприятий молочной промышленности в 2008 г., стали:

1. Последовательность в оптимизации товарного ассортимента. В частности – снижение доли молока, перерабатываемого в однотипные продукты с низкой добавленной стоимостью, которые реализуются в основном как сырье для промышленной переработки (масло сливочное, СОМ, СЦМ). Преимуществом рассматриваемой группы товаров является, во-первых, гарантированный сбыт (обусловлен возможностью оперативного снижения цен до уровня ниже цен конкурентов), во-вторых, отсутствие существенных маркетинговых усилий и финансовых затрат для создания товаропроводящей сети и формирования устойчивого спроса со стороны конечных потребителей. Данная продукция реализуется в основном оптом в стандартизированной таре по известным и доступным каналам. Производственный процесс также в целом отлажен, а виды продукции стандартизованы, что не требует изучения конечного спроса и не предполагает ответственности за принятые решения по составу и структуре ассортимента.

2. Проводимая коренная модернизация молочной промышленности. Совокупная кредиторская задолженность по кредитам и займам составила в 2008 г. 1,7 трлн руб. Вместе с тем выход товарной продукции из тонны сырья в 2008 г. по отношению к 2007 г. увеличился только на 1,4 %, что свидетельствует о накопленном существенном потенциале по данному направлению.

3. Негативным фактором стало увеличение в январе – июле 2008 г. закупочных цен на молоко на 21 %, что вызвало рост себестоимости конечной продукции, увеличение отпускных цен и позволило компенсировать финансовые потери только к началу 2009 г.

4. Политика административного сдерживания реализации молочной продукции в период снижения цен на внешнем рынке и организация ее торговли через биржу (особенно по сырам, выпускаемым, как правило, под заказ по долгосрочным контрактам).

Мясная промышленность

За 2008 г. на мясокомбинаты поступило 515,4 млн т скота, из которого выработано товарной продукции в сопоставимых ценах на сумму 2875,4 млрд руб., что соответственно выше показателей 2007 г. на 3,5 и 14,1 % (табл. 2.5.4).

Вместе с тем следует отметить, что фактический удельный вес поставок скота на мясокомбинаты соста-

Таблица 2.5.4. Выпуск товарной продукции предприятиями мясной промышленности в сопоставимых ценах, 2008 г.

Область	Переработано скота – всего, тыс. т		Объем товарной продукции в сопоставимых ценах на сумму, млрд руб.		Объем товарной продукции в сопоставимых ценах на тонну переработанного скота, тыс. руб.	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
Брестская	95925	101393	449,2	536,8	4365	4465
Витебская	68657	74836	335,5	398,3	4799	4909
Гомельская	55037	55697	297,4	324,2	4936	5104
Гродненская	131869	128309	677,6	746,1	4918	5139
Минская	66552	74206	321,7	366,7	4773	4940
г. Минск	38208	34922	227,4	256,3	4763	5025
Могилевская	41974	46088	211,4	247,1	4525	4634
Республика Беларусь	498222	515451	2520,3	2875,4	4705	4884

Таблица 2.5.5. Производство основных видов продукции мясокомбинатами за 2008 г., т

Продукция	Область						Республика Беларусь
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	
Мясо и субпродукты I кат.	56729	43311	1448	75256	42458	25475	294774
Колбасные изделия	30590	27535	22509	49742	18511	20180	184007
Мясные полуфабрикаты	7088	6955	4463	16237	7086	4282	55520
Консервы, туб	10462	14262	520	4137	523		29903
Жиры пищевые	2185	1722	1325	3466	1849	1105	12878
Сухие животные корма	2641	3346	2574	6403	2764	2703	22370

вил всего 67,1 % (в 2007 г. – 66 %) от общей реализации по республике (по данным Минсельхозпрода). Для выполнения прогнозных показателей планировалось поступление не менее 75 %.

Для восполнения недостающих объемов мясоперерабатывающими организациями закуплено по импорту 31,5 тыс. т мясного сырья, что позволило произвести дополнительно товарной продукции на сумму 251,0 млрд руб., что составляет 3 % от всей произведенной в 2008 г. продукции.

В результате загрузка производственных мощностей мясокомбинатов в этом году составила: по переработке мяса скота – 60,0 %, по производству колбасных изделий – 88,7; консервов – 30,3; сухих животных кормов – 61,2 %.

Выход товарной продукции из тонны скота увеличился по сравнению с 2007 г. на 3,8 % и составил 4884 тыс. руб.

В целом по республике возросло производство всех основных видов продукции по сравнению с 2007 г. (табл. 2.5.5). Так, выработка мяса и субпродуктов I категории увеличилась на 3,6 %; колбасных изделий – на 10,2; мясных полуфабрикатов – на 12,1; мясных консервов – на 16,8 %.

Если рассматривать структуру производства колбасных изделий, то она значительно не изменилась по отношению к 2007 г.

Важно отметить, что финансовое состояние мясокомбинатов улучшилось в 2008 г. Чистая прибыль в целом по мясоперерабатывающей промышленности возросла в 2,4 раза, а уровень рентабельности увеличился с 3,8 % в 2007 г. до 5,5 % в 2008 г. Вместе с тем количество убыточных предприятий выросло с 3 до 5.

Хотя ситуация в мясной отрасли и стабилизировалась, вместе с тем еще имеются дополнительные резервы повышения эффективности производства, использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей.

Анализ потребительского спроса на мясо-молочную продукцию и перспективные направления ее реализации

В соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы к 2010 г. планируется увеличить доходы более чем на 65 %, что, как показывает практика, ведет к изменению в структуре продуктовой корзины населения. Например, в период с 2005 по 2008 г. увеличилось потребление мяса и мясopодуKтов на 23 %, рыбы и рыбopодуKтов в натуральном выражении – на 8,7, плодов и ягод – на 25,5, а овощей и баKчевых – на 13,4 %, потребление молока и молочных продуктов снизилось на 9 % (рис. 2.5.1).

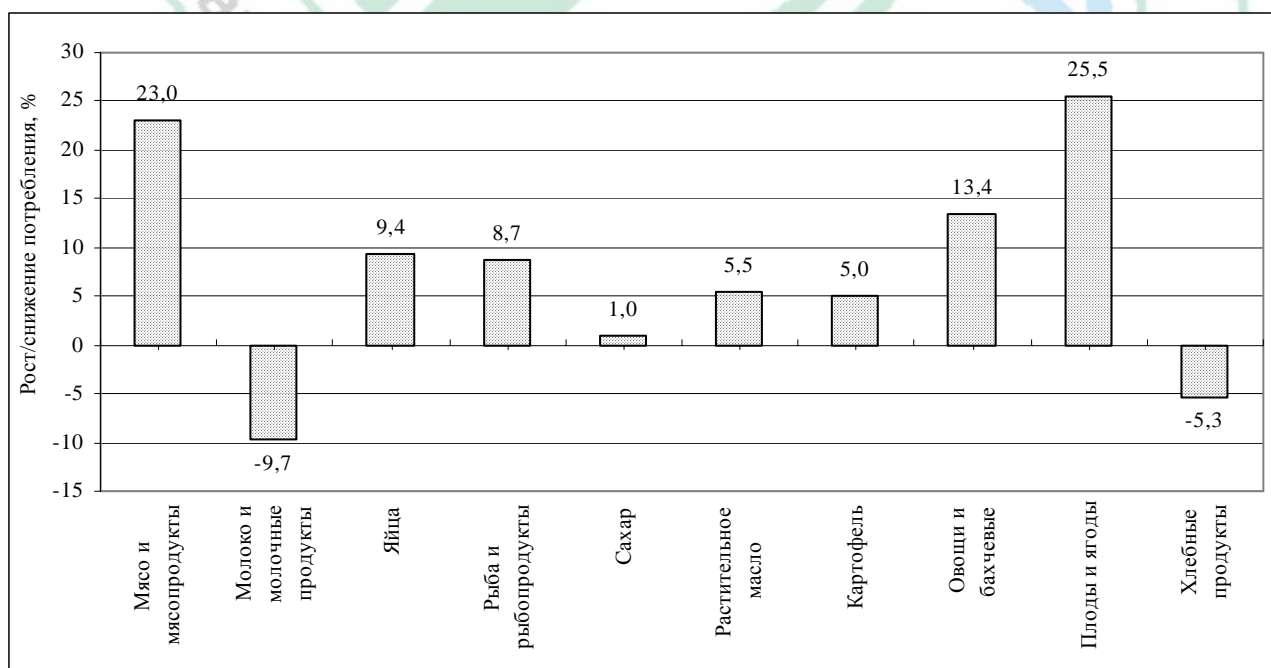


Рис. 2.5.1. Изменение среднедушевого потребления основных видов продовольственных продуктов в Республике Беларусь за период с 2005 по 2008 г., %

Исследование продуктовой политики показало, что различный характер спроса на мясо-молочную продукцию определяется специфическими особенностями их потребительских свойств. В последнее время рост экономики во всем мире создал условия для повышения спроса на мясную продукцию. Потребление мяса в мире на душу населения превышает уровень его производства и составляет порядка 42,1 кг, при этом в развитых странах Запада – более 82, в развивающихся – более 30 кг в год на человека. Больше всех мяса потребляют жители Соединенных Штатов Америки – 120 кг на человека в год. Среди стран СНГ самый высокий показатель у Республики Беларусь, в 2008 г. он составил более 75 кг в год.

В мире производство мяса на душу населения в год составляет 40,5 кг. На страны Европы приходится 83,5 кг. Самый высокий показатель имеет Греция (392 кг), Дания (327 кг), Ирландия (242 кг). Самый низкий – у Японии (24 кг), Турции (23 кг), Македонии (15 кг).

По производству мяса на душу населения в странах СНГ лидирующее место занимает Беларусь (84–87 кг), далее следуют Казахстан (54 кг), Украина (41 кг) и Россия (40 кг).

При увеличении животноводческого сырья в 2008 г. по сравнению с 2000 г. в 1,5 раза и росте покупательной способности мясная отрасль могла бы значительно увеличить выработку мясных продуктов (табл. 2.5.6). Производственные мощности это позволяют, так как используются только наполовину. В ближайшей перспективе политикой государства определено еще большее увеличение его производства и экспорта.

Однако именно состояние рынка ограничивает рост производства. Можно добиваться высокой продуктивности животноводства, увеличивать загрузку производственных мощностей и произвести больше готовой продукции, но при относительно невысокой покупательной способности продукция останется невостребованной. Поэтому и производство, и переработка, и потребительский спрос колеблются в пределах "золотой середины", определяемой возможностями каждой из сторон. Спрос отражает не только нужность товара для покупателя, но и способность последнего его оплатить. Размер реального спроса зависит от реальной покупательной способности (спрос всегда есть платежеспособный спрос), а также цены на товар.

Продовольственные товары больше подвержены ценовым колебаниям, что можно объяснить ростом реальных доходов населения и как следствие – потребительского спроса. Высокие розничные цены на продукты питания, которые постоянно растут вследствие повышения цен на сырье и энергоносители, оказывают отрицательное влияние на платежеспособный спрос населения. Новый уровень цен на фуражное зерно предпо-

делил заметное повышение цен на продукцию мясо-молочной промышленности. Некоторые покупатели просто переключаются на более дешевые места покупок – рынки или магазины эконом-класса. И лишь небольшая часть населения не меняет стиль потребления, рассчитывая увеличивать свой доход.

В последние годы сократилась доля населения, имеющего доход ниже прожиточного минимума, а это означает, что перестроив структуру своих расходов с исключительного удовлетворения простейших потребностей, оно перешло на более требовательное потребительское поведение. Отметим также, что в результате роста реальных доходов соответственно увеличиваются потребительские расходы.

С возросшими доходами населения в последние годы увеличивается потребительский спрос на более качественную продукцию. Наибольший удельный вес в реализации колбасных изделий в 2008 г. занимают вареные колбасы высших сортов – 36,9 %; сосиски – 20,3; копчености – 13,9; твердокопченые колбасы – 9,9; полукопченые – 6,0 %.

Рост конкуренции на отдельных рынках также становится фактором, сдерживающим ценовую динамику. Необходимость борьбы за клиента заставляет его участников максимально ограничивать рост цен.

Беларусь производит около 6,8 млн т молока в год, при том что потребность составляет 3 млн т. Основной покупатель белорусской молочной продукции – Россия. Поставки молочной продукции осуществляются также в Иран и Венесуэлу. Например, в 2008 г. в Венесуэлу поставлено 2 тыс. т сухого обезжиренного молока. В 2009 г. объемы поставок планировалось увеличить в 2,5 раза – до 7 тыс. т. Постоянно ведется поиск новых импортеров молока и молочной продукции. Среди новых рынков сбыта можно назвать Албанию, Македонию, Мексику. Планируется расширить экспорт в Молдову, Украину, Казахстан.

И все же для привлечения покупателей уже недостаточно наличия насыщенного ассортимента и цены на уровне конкурентов. В сложившейся рыночной ситуации главная роль в конкурентной борьбе производителей мясной и молочной продукции отводится уже не цене. Главным фактором становится маркетинговая деятельность предприятия. От того, насколько грамотно построена маркетинговая и сбытовая политика предприятия зависит и его конкурентоспособность на рынке.

Методические рекомендации по совершенствованию структуры производства в предприятиях мясо-молочной промышленности с учетом потребительского спроса и рыночного сбыта продукции

Методика оптимизации ассортимента производства

Таблица 2.5.6. Динамика производства мясных продуктов, тыс. т

Показатели	Год					
	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Переработано скота	339,9	371,1	415,3	480,8	499,6	515,5
Производство:						
мяса и субпродуктов I категории	187,3	204,7	232,7	273,7	285,2	294,8
колбасных изделий	102,7	135,7	148,0	162,3	166,9	184,0
полуфабрикатов мясных	38,3	37,8	41,4	47,0	49,6	55,5

в предприятиях молочной промышленности является многовариантной, что объясняется, во-первых, возможностью взаимозаменяемости различных видов продукции, во-вторых, использованием разных видов промежуточного сырья (например, обезжиренного молока, сыворотки), в-третьих, неоднородной структурой производства продукции и, наконец, применением различных критериев оценки выбираемого для реализации варианта оптимальной структуры производства (например, структуры, позволяющей максимизировать прибыль или производство товарной продукции, минимизировать затраты и т. д.).

В условиях множества вариантов разработки структуры производства возникает проблема оптимальности (выбора наилучшего варианта структуры производства), которая может быть решена с помощью оптимизационных экономико-математических моделей.

При решении задач оптимизации в предприятиях молочной промышленности целесообразно учитывать следующие исходные величины: объемы перерабатываемого молока; виды продукции; нормы расхода молока на производство единицы каждого вида продукции; разновидность промежуточного сырья (обезжиренное молоко, пахта, сыворотка и др.) и ассортимент вырабатываемых из него изделий; нормы выхода и расхода промежуточного сырья; ограничения объемов молока, направляемого на выпуск отдельных групп продукции; величины важнейших итоговых технико-экономических показателей (себестоимость, цена, прибыль и т. д.) в расчете на единицу продукции.

Нами поставлена задача оптимизации ассортимента выпускаемой продукции на предприятии молочной промышленности, позволяющего максимизировать экономический эффект. При этом в ряде случаев, когда предприятие является убыточным, возникает задача минимизации убытков.

Формулировка и математическая запись экономико-математической модели для решения поставленной задачи рассчитаны на примере ОАО "Оршанский молочный комбинат", где за целевую функцию принята минимизация убытков ("максимум" – $F \max$). В данном случае план производства продукции из молочного сырья $\{X_j, X_k\}$, позволяющий минимизировать убытки, должен иметь следующий вид:

$$F \max = \left\{ \sum_{j=1}^n \Pi_j X_j + \sum_{k=1}^K \Pi_k X_k \right\} \quad \text{или} \quad (2.5.1)$$

$$F \min = \left\{ \sum_{j=1}^n C_j X_j + \sum_{k=1}^K C_k X_k \right\}$$

при условиях:

1) полного использования ресурсов молока на производство основной продукции:

$$\sum_{j=1}^n a_j X_j = B \quad (2.5.2)$$

2) общего объема каждого вида промежуточного сырья:

$$\sum_{j=1}^n a_{hj} X_j - X_h = 0, \quad h = \overline{1, H}; \quad (2.5.3)$$

3) полного использования промежуточного сырья на производство продукции из него:

$$-X_h + \sum_{k=1}^K a_{hk} X_k = 0, \quad h = \overline{1, H}; \quad (2.5.4)$$

4) соблюдения балансовых соотношений по определению величины итоговых технико-экономических показателей:

$$\sum_{j=1}^n a_{tj} X_j + \sum_{k=1}^K a_{tk} X_k - X_t = 0, \quad t = \overline{1, T}; \quad (2.5.5)$$

5) соблюдения ограничений на ресурсы молока, направляемые на производство:

а) отдельных групп продукции:

$$\sum_{j=1}^n q_j a_j X_j \leq Q_j, \quad p = \overline{1, P} \quad (2.5.6)$$

б) неотрицательности всех переменных:

$$X_j \geq 0, \quad X_{h1} \geq 0, \quad X_h \geq 0, \quad X_k \geq 0, \quad X_t \geq 0,$$

где Π_j и Π_k – прибыль (убыток) в расчете на единицу j -й и k -й продукции, выработанной соответственно из исходного основного и промежуточного молочного сырья, тыс. руб.;

X_j и X_k – искомые объемы продукции (тонн), полученной соответственно из исходного молочного сырья по j -й технологии ($j = 1, 2, \dots, n$) и продукции, полученной из промежуточного сырья ($k = 1, 2, \dots, k$), т;

C_j и C_k – себестоимость единицы j -й и k -й продукции, выработанной соответственно из исходного основного и промежуточного молочного сырья, тыс. руб.;

a_j – нормы расхода ресурсов молока на единицу j -го вида продукции ($j = 1, 2, \dots, n$), т;

B – объем ресурсов молока, подлежащего переработке, т;

a_{hj} – объем h -го вида промежуточного сырья, полученного при выработке единицы продукции по j -й технологии ($h = 1, 2, \dots, H; j = 1, 2, \dots, n$);

X_h – общий объем h -го вида промежуточного сырья, т;

a_{hk} – нормы расхода h -го вида промежуточного сырья на единицу k -го вида продукции, т;

a_{tj} и a_{tk} – величина t -го вида итогового технико-экономического показателя в расчете на единицу продукции, полученной по j -й технологии, и k -й продукции из промежуточного сырья ($t = 1, 2, \dots, T; j = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, K$);

X_t – суммарная величина t -го итогового технико-экономического показателя;

Q_j – допустимые верхний и нижний предельные объемы молока, направленного на производство продукции полученной по j -й технологии, т.

Переменными являются: объемы групп молочной продукции полученной по различным технологиям ($X_1 - X_{13}$), а также объемы каждого вида продукции из промежуточного сырья ($X_{14} - X_{24}$), общие объемы каждого вида промежуточного сырья ($X_{25} - X_{27}$), суммарные величины важнейших итоговых технико-экономических показателей ($X_{28} - X_{30}$).

Условие по полному использованию молока примет вид (2.5.2):

$$23,7 X_1 + \dots + 7,2 X_4 + \dots + 3,7 X_7 + \dots + 10,5 X_{11} + \dots + 10,4 X_{13} = 89841$$

Коэффициенты при переменных отражают нормы расхода молока на выработку каждого вида продукции, свободный член – общий объем перерабатываемого молока.

Особенность производства молочной продукции состоит в том, что часть ее вырабатывают не из молока (первичного сырья), а из промежуточного сырья (обрата, пахты, сыворотки), получаемого при переработке молока на масло, сыры и другие виды конечной продукции. Запись условий по определению объема промежуточного молочного сырья (2.5.3) рассмотрим на примере записи уравнения для определения объемов обрата при выработке основных видов продукции:

$$20,4 X_1 + 3,0 X_5 + \dots + 0,06 X_{13} - 1,0 X_{25} = 0,$$

где коэффициенты при переменных X_1 , X_2 и X_3 – нормы выхода обрата при производстве тонны каждого вида основной продукции соответственно масла, сливок, сыров твердых, т;

X_{25} – объем обезжиренного молока при выработке всех видов основной продукции.

Аналогично следует обозначить условия для определения других видов промежуточного сырья (2.5.3).

Предложенная экономико-математическая модель описывает полное использование промежуточного сырья (2.5.4). Запись условий этой группы возможно рассмотреть на примере обезжиренного молока:

$$-1,0 X_{25} + 1,0 X_{14} + 0,05 X_{15} + 1,0 X_{16} + 5,99 X_{17} + 12,4 X_{18} + 40 X_{19} + 36,8 X_{20} = 0,$$

где коэффициенты при переменных представляют собой нормы расхода обезжиренного молока на производство соответствующих видов продукции из него.

Наряду с условиями определения объемов производства различных видов продукции в модель необходимо включить расчеты, характеризующие объем товарной продукции:

$$7850 X_1 + \dots + 9687 X_{13} + \dots + 6110 X_{18} + \dots + 121,5 X_{24} - 1,0 X_{28} = 0,$$

где коэффициенты при переменных X_1, \dots, X_{13} – оптовые цены на различные виды изделий из молока, тыс. руб.;

коэффициенты при переменных X_{14}, \dots, X_{24} – цены на продукцию из промежуточного сырья, тыс. руб.;

коэффициент при переменной X_{28} – объем товарной продукции, тыс. руб.

Последняя группа условий образует неравенства, учитывающие необходимость использования определенного объема молока на выработку отдельных видов продукции, полученной по различным технологиям.

Например, в ОАО "Оршанский молочный комбинат" условия использования определенного объема молока на производство масла, молока, цельномолочной продукции, сметаны, сливок, сырков творожных и др. следует группировать в виде следующих восьми неравенств:

$$55757,2 \leq X_1 \leq 69696,5$$

$$5554 \leq X_2 \leq 6788,8$$

$$1822,2 \leq X_3 \leq 2004$$

$$678 \leq X_4 \leq 828$$

$$53 \leq X_5 \leq 65$$

$$22,4 \leq X_6 \leq 50$$

$$57,8 \leq X_7 \leq 231,2$$

$$4,3 \leq X_8 \leq 5,7.$$

Согласно этим неравенствам на производство всего объема масла должно быть направлено не более 69696,5 т молока, или 22,4 %.

В этом случае развернутая математическая запись критерия оптимальности экономико-математической модели примет вид:

$$F = \min \{-4824,6 X_1 + \dots - 521 X_{13} + \dots + 1,0 X_{16} + 1161,7 X_{19} + \dots + 0\},$$

где коэффициенты при переменных выражают величину прибыли, вычисленную на единицу каждого вида продукции.

Вместе с тем в представленном примере (ОАО "Оршанский молочный комбинат") нами рассмотрено три варианта оптимизации ассортимента выпускаемой продукции, где в качестве критерия приняты: минимум убытка; минимум себестоимости производимой продукции; максимум товарной продукции (табл. 2.5.7).

Данные, представленные в таблице 2.5.7, позволили установить, что наиболее эффективным вариантом оптимизации ассортимента продукции является расчет, который проводился по критерию минимизации убытков, то есть первый вариант. В данном случае предприятие может снизить убытки на 13,8 %, себестоимость – 3,7 % и получит наименьший уровень убы-

Таблица 2.5.7. Расчет эффективности оптимизации ассортимента выпускаемой продукции на примере ОАО «Оршанский молочный комбинат»

Вариант	Объем товарной продукции, млн руб.	Себестоимость товарной продукции, млн руб.	Прибыль (убыток), млн руб.	Рентабельность, %
1	66475	78264	-11789	-15,1
2	65340	78103	-12763	-16,3
3	68125	81128	-13003	-16,0
4*	67594	81264,1	-13670,0	-16,8

*Фактические сведения по функционированию ОАО «Оршанский молочный комбинат» в 2008 г.

точности. Совокупный экономический эффект составит 1,8 млрд руб.

Методика координации структуры производства в интегрированных формированиях также включает использование экономико-математических моделей. Вместе с тем предприятия группы не всегда обладают должной степенью детализации данных. В этой связи использование экономико-математических моделей – значительно более сложная задача, которая затрудняется также существенным увеличением количества переменных и соответственно объема неучтенных факторов.

Исходя из изложенного рациональной следует признать упрощенную методику управления продуктовым ассортиментом в интегрированных объединениях, которая может проводиться в динамике в разрезе продуктовых категорий и на основании данных продаж и прибыли, полученных по итогам предыдущего периода (год, квартал, месяц, неделя).

Суть методики заключается в разделении всего продуктового ассортимента на четыре подгруппы путем оценки двух факторов в системе координат "X" – удельный вес товара в формировании совокупной прибыли и "Y" – удельный вес товара в росте выручки соответственно. Для каждой подгруппы эффективными являются конкретные направления совершенствования товарной политики (табл. 2.5.8).

Результаты применения методики следует использовать для принятия решений относительно того, какие направления деятельности (отдельные продукты) следует поддерживать или максимально использовать на ограниченном интервале времени ("снимать сливки" с рынка, или сокращать производство).

Следовательно, эффективность применения методики определяется тем, что на ее основе представляется возможным планировать сбалансированную структуру товарного ассортимента интегрированного формирования, а также рационально перераспределять финансовые средства (затраты на исследования, рекламу, стимулирование продаж, анализ потребителей и пр.) от продуктов, приносящих стабильно высокий доход (стадия

зрелости) на товарные категории, реализуемые на растущем рынке (вывод на рынок и рост).

Расчеты, проведенные по данным предприятий молочнопродуктового подкомплекса, расположенных в южном регионе Минской области (2007–2008 гг.), показали, что к конкурентной позиции "Лидирующий сегмент" относятся сыры жирные крупные и сыры жирные мелкие, включая брынзу, производимые на ОАО "Копыльский маслосырзавод" и ОАО "Любанский сыродельный завод" соответственно, к позиции "Перспективный сегмент" относятся цельномолочная продукция, сыры жирные крупные, выпускаемые в ОАО "Слуцкий сыродельный комбинат", а также масло сливочное ОАО "Клецкий молочный комбинат". Вместе с тем основная часть продуктов, выпускаемых предприятиями рассмотренной группы, занимает позицию "Освоенный сегмент", что свидетельствует о необходимости дальнейшей диверсификации производства, поиска новых рыночных ниш и перспективных ассортиментных позиций.

Представленная методика направлена на формирование определенной системы регулирования управленческих и маркетинговых задач, определения направлений оптимизации структуры производства, переработки и сбыта для достижения целей экономического развития предприятий объединения.

Методика оценки структуры производства в молочной промышленности рассмотрена нами на примере сложившейся в 2008 г. структуры производства в молочной отрасли, которая, как показал анализ, недостаточно рациональна. В этой связи целесообразным являются определение оптимальной отраслевой структуры производства и ее сравнительный анализ с фактически сложившейся в 2008 г.

Методически алгоритм расчетов должен иметь следующую последовательность:

1. Определение усредненных значений норм расхода сырья по каждому региону (области) в разрезе каждой ассортиментной группы (масло животное, сыры жирные, цельномолочная продукция, консервы сгущенные,

Таблица 2.5.8. Целесообразные направления действий для групп продуктов с различным уровнем конкурентоспособности

Конкурентная позиция товара	Параметры		Направления товарной политики
	Удельный вес в росте выручки	Удельный вес в формировании прибыли	
Перспективный сегмент	Высокий	Низкий	Интенсификация усилий в области взаимодействия с торговыми посредниками, разработка единых критериев оценки сбытовой и торговой деятельности по данным категориям молокопродуктов
Лидирующий сегмент	Высокий	Высокий	Формирование лояльности конечных покупателей, повышение надежности сбытовых мероприятий, оптимизация товарооборота и ассортиментной политики
Освоенный сегмент	Низкий	Высокий	Сокращение затрат, поддержание объемов продаж на заданном уровне, обеспечение постоянного присутствия продукции в торговых точках, стабильно высокое качество товаров и услуг, оптимизация запасов, товародвижения, складских мероприятий и сроков платежей
Убыточный сегмент	Низкий	Низкий	Выведение товарной категории из продуктового портфеля, что требует, во-первых, максимально возможного сокращения объемов производства и коммерческих затрат на поддержание положения товаров на рынке, а во-вторых, снижения цены для полной реализации товарных запасов

мороженое, сухое цельное молоко) по фактически полученным показателям в течение 2008 г. (табл. 2.5.9).

2. Сравнительная оценка фактического и прогнозного объема производства и финансового результата по каждой ассортиментной группе, а также оценка экономического эффекта, который возможно получить в случае переработки молочного сырья согласно структуре, определенной Программой развития мясной и молочной промышленности на 2005–2010 годы.

Анализ полученных расчетов показывает, что, во-первых, снижение доли перерабатываемого сырья на 9 % при производстве масла животного сокращает убытки на 62411,5 млн руб.; во-вторых, доведение до 30 % перерабатываемого на производстве сыра молока позволяет увеличить прибыль на 12563 млн руб.; в-треть-

их, 1 %-е увеличение переработки сырья на цельномолочную продукцию способствует росту прибыли на 26000 млн руб., при производстве мороженого – на 11537 млн руб.; в-четвертых, наращивание переработки молока на СЦМ на 4 п. п. приводит к снижению прибыли на 3798,5 млн руб. (табл. 2.5.10).

Оптимизация структуры переработки молочного сырья позволяет нарастить производство прибыльных видов продукции, снизить – убыточных, уменьшить убытки от реализации нерентабельных ассортиментных групп (например, масла животного) и в целом увеличить эффективность функционирования отрасли. Так, изменение структуры переработки молока позволяет увеличить прибыль функционирования отрасли на 108712,8 млн руб., или в 4,4 раза.

Таблица 2.5.9. Фактически сложившиеся показатели норм расхода сырья по ассортиментным группам в разрезе областей

Область	Норма расхода молока (кг) на производство 1 кг					
	масла животного	сыра	ЦМП	консерв сгущенных	СЦМ	мороженого
Брестская	16,576	10,612	0,954	1,506	6,795	6,06
Витебская	22,751	9,831	0,963	1,061	7,556	2,749
Гомельская	18,956	16,396	0,975	1,087	6,977	1,549
Гродненская	21,319	10,703	0,976	нет	8,544	3,355
Минская	15,28	10,318	0,988	2,648	нет	6,402
г. Минск	21,2	7,717	0,952	1,121	нет	нет
Могилевская	19,476	10,682	0,953	нет	нет	2,314
Республика Беларусь	18,439	10,545	0,963	1,325	7,569	3,309

Таблица 2.5.10. Прогнозный экономический эффект, полученный в результате оптимизации структуры переработки молока

Продукция	Переработано молока на ассортиментные группы в 2008 г., тыс. т	Прогнозные объемы переработки молока, тыс. т	Фактическая структура переработки молочного сырья, %	Прогнозная структура переработки молока, %	Финансовый результат, млн руб. (факт)	Финансовый результат, млн руб. (прогноз)
Масло	1891,9	1423,2	38,0	28,2	-258019,6	-195608,1
Сыр	1301,1	1479,5	26,0	29,3	102350,3	114913,2
ЦМП	1290,6	1496,6	25,0	29,7	156699,0	182699,1
СЦМ	233,3	302,8	5,0	6,0	-11754,8	-15553,3
Молочные консервы	291,3	294,9	5,0	5,8	25680,0	25680,0
Мороженое	34,9	49,4	1,0	1,0	17225,2	28762,2
Всего	5043,1	5046,4	100,0	100,0	32180,1	140892,9

Заключение

Оценку отраслевой структуры предложено осуществлять в два этапа:

1. Оценка усредненных значений расхода сырья по каждому региону (области) в разрезе ассортиментных групп (масло животное, сыры жирные, цельномолочная продукция, консервы сгущенные, мороженое, сухое цельное молоко) по фактически полученным показателям в течение периода.

2. Сравнительная оценка фактического и прогнозного объема производства и финансового результата по каждой ассортиментной группе, а также оценка экономического эффекта, который возможно получить в случае переработки сырья согласно прогнозируемой структуре.

Предложенные рекомендации разработаны с целью развития и совершенствования систем оптимизации

структуры производства на всех уровнях управления агропромышленным производством. Представленные разработки могут быть использованы:

1. В практической деятельности предприятий перерабатывающей промышленности при оценке существующей структуры производства и формировании перспективной ассортиментной стратегии и тактики для обеспечения наибольшего финансового результата при заданных начальных параметрах использования ресурсов и капитала;

2. В интегрированных формированиях при согласовании стратегий производства и сбыта по однотипным товарно-ассортиментным группам;

3. В деятельности республиканских и отраслевых министерств и ведомств, а также местных властей при оценке эффективности ассортиментной политики предприятий перерабатывающей промышленности.

§ 2.6. Предложения по организации предоставления консультационных услуг в аграрном секторе экономики

Научное сопровождение производства и сбыта сельскохозяйственной продукции в республике не всегда бывает своевременным и доступным, а в ряде случаев идет вразрез с инновационными научными разработками и не учитывает реальные потребности товаропроизводителей. Важнейшим условием успешного функционирования организаций и предприятий АПК Республики Беларусь является оказание им своевременных и квалифицированных консультационных услуг, потребность в которых в связи с интенсификацией производства значительно возросла. В Институте системных исследований в АПК НАН Беларуси разработан комплекс предложений по организации предоставления консультационных услуг в аграрном секторе экономики республики.

1. Предлагается создать на республиканском уровне Консультационную группу (КГ), основными целями которой будут оперативное накопление, обработка и распространение инноваций, передового производственного отечественного и зарубежного опыта, доведение до хозяйствующих субъектов научной, технологической и рыночной информации. Это должно способствовать повышению эффективности и устойчивости функционирования агропромышленного производства, предприятий и организаций всех форм собственности. Дан-

ная КГ может также оказывать услуги по продвижению товаров на отечественном и зарубежных рынках, что предполагает изучение их конъюнктуры и проведение оценок потребностей и предпочтений в конкретных товарах продовольственного назначения и видах сельскохозяйственной продукции.

2. Непосредственно КГ целесообразно создать при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь со следующей организационной структурой: сектор информационно-аналитической работы, сектор маркетинговых исследований, сектор по связям с наукой и сельхозтоваропроизводителями (рис. 2.6.1).

3. Важнейшими направлениями деятельности рассматриваемых секторов должны стать:

а) Сектор информационно-аналитической работы:

- создание базы информационно-аналитических данных по различным направлениям деятельности и основным производственно-экономическим показателям предприятий и организаций сферы агропромышленного комплекса (сбор и накопление за последние 10 лет на электронных носителях);

- создание различных баз данных, включая базы данных о научно-технических, технологических достижениях с использованием различных форм предоставления

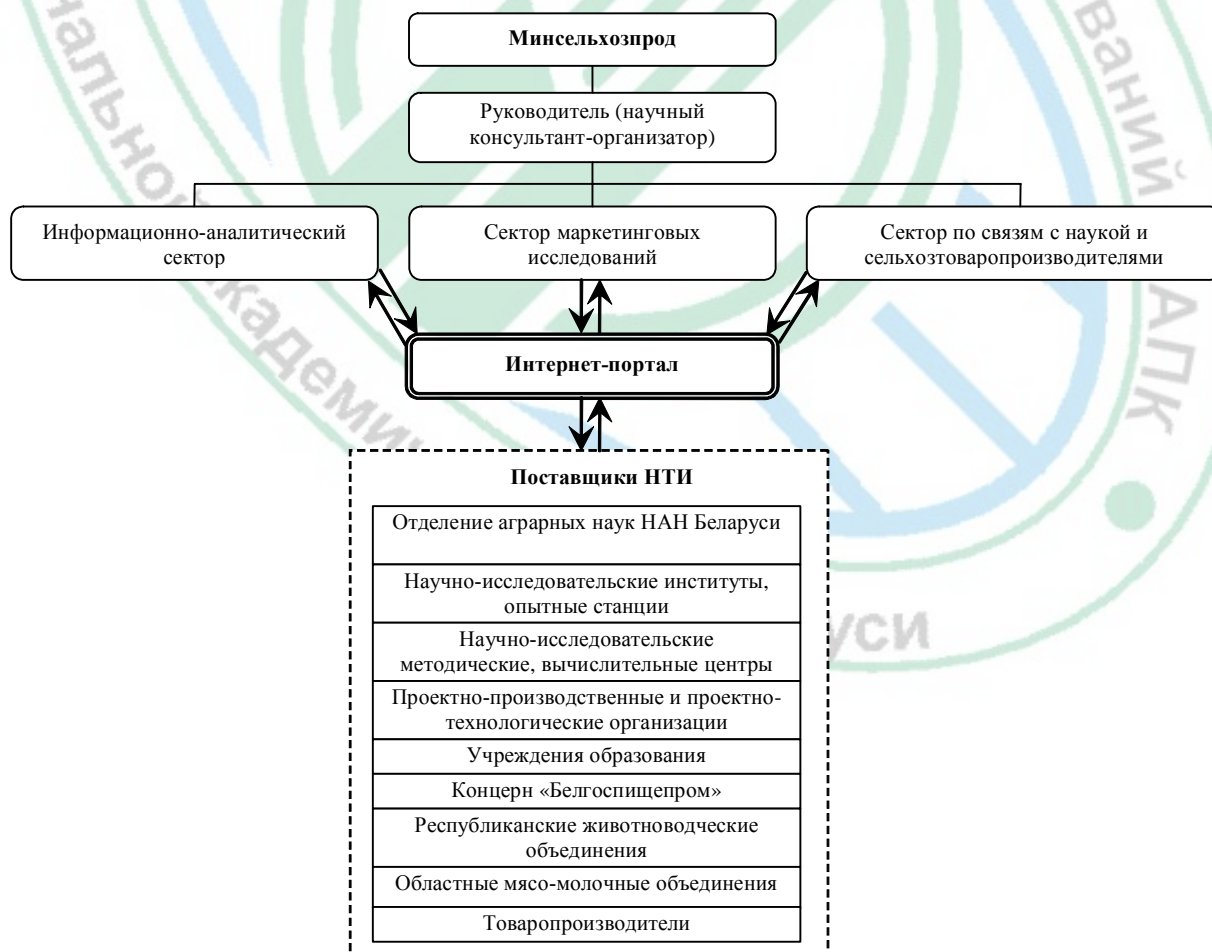


Рис. 2.6.1. Предлагаемая организационная структура Консультационной группы

информации ее пользователям, в том числе в виде видеоматериалов;

– создание единого пространства научно-технической информации о сельскохозяйственной продукции, продукции перерабатывающей промышленности, материально-технических средствах и услугах для села с целью регулирования аграрного рынка и поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей;

– формирование баз данных законченных научно-технических разработок;

– доработка и доведение накопленных данных и фактов до потребителей в соответствии с их заказами;

– оказание потребителям консультационной помощи и инновационно-информационных услуг по обеспечению повышения эффективности и устойчивого развития агропромышленного производства на основе достижений зарубежной и передовой отечественной науки и практики;

– оказание консультационных услуг по производству биопродукции (экологически чистой продукции), использованию альтернативных источников энергии, другим прогрессивным направлениям.

б) Сектор маркетинговых исследований:

– анализ рынков агропромышленной продукции, изучение их состояния;

– сбор информации о потенциальных покупателях, изучение их вкусов и потребностей;

– сбор информации о внешних конкурентах;

– прогнозирование конъюнктуры рынков;

– изучение стандартов качества продукции, востребованной на мировом рынке;

– консультирование по вопросам выбора каналов продвижения товаров на мировой рынок и организации товародвижения;

– мониторинг инновационной продукции;

– оказание консультационной помощи и информационных услуг по вопросам продвижения продукции (товаров) на ярмарки, выставки и другой выставочной и демонстрационной деятельности.

в) Сектор по связям с наукой и сельхозтоваропроизводителями:

– организация и проведение посреднической деятельности между сельскохозяйственными товаропроизводителями и разработчиками инновационных технологий (проведение инновационных мероприятий: научно-практические конференции, семинары, круглые столы, и др.) по вопросам производства агропромышленной продукции по современным (инновационным) технологиям, пользующейся спросом на внешнем и внутреннем рынках;

– оказание консультирования по договорной деятельности различных сельскохозяйственных (перерабатывающих) предприятий и научно-практических центров, научных (конструкторских) учреждений, республиканских (областных) объединений, концернов и др. по производству агропромышленной продукции с применением инновационных технологий в целях ее реализации на мировом и внутреннем рынках.

4. Финансирование Консультационной группы первоначально должно осуществляться частично из средств республиканского бюджета и частично путем отчисле-

ния от прибыли, получаемой товаропроизводителями от экспорта их продукции с помощью услуг Консультационной группы, а в перспективе полностью на принципах самофинансирования.

5. Управление Консультационной группой должно осуществляться научным консультантом-организатором, который должен быть генератором инновационных и перспективных идей, уметь организовать коллектив и реализовать данные идеи. В этой связи нами разработана примерная должностная инструкция научного консультанта-организатора.

6. Предоставление консультационных услуг рекомендуется осуществлять через разработанную Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси автоматизированную систему сбора и накопления информации по актуальным проблемам агропромышленного комплекса (АСНТИАПК), в которой излагаются модель функционирования системы и предъявляемые требования к ней, а также дан методический инструментарий работы с информацией системы. АСНТИАПК представлена в виде Интернет-сайта, на котором размещаются материалы, касающиеся экономических, научно-технических аспектов функционирования агропромышленного производства. Эффективность ее функционирования целиком и полностью зависит от качества тех данных, которые будут предоставляться в распоряжение системы.

Основу технико-технологической базы системы сбора, накопления, обработки, хранения и выдачи информации пользователям составляют персональные компьютеры, периферийные устройства, телекоммуникационное оборудование, оргтехника.

Эффективным способом организации работы АСНТИАПК, обеспечения ее взаимодействия станет информационный портал. Создание и наполнение информационного портала будет осуществляться с использованием опыта работы отечественных и зарубежных порталов агропромышленных рынков.

Информационный портал – это приложение, дающее возможность субъектам рынка использовать информацию в соответствии со своими интересами.

Таким образом, в широком понимании система сбора и обработки информации включает в себя информационные ресурсы, организационное, программное, техническое, технологическое, правовое, кадровое и финансовое обеспечение и предназначена для сбора, накопления, обработки, хранения и выдачи информации различным пользователям через Интернет.

Предполагается, что поставщиками информации о новейших достижениях во всех сферах агропромышленного производства будут: отделение аграрных наук НАН Беларуси; научно-практические центры; научно-исследовательские институты; опытные станции; научно-исследовательские, методические, вычислительные центры; проектно-производственные и проектно-технологические организации; учреждения образования; концерн "Белгоспищепром"; республиканские животноводческие объединения; областные мясо-молочные объединения; товаропроизводители.

Автоматизированная система может содержать и другую различную информацию по вопросам органи-

зации, управления, финансирования, налогообложения сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, ценового мониторинга, права.

Одним из основных принципов предоставления консультативной помощи на основе автоматизированной системы сбора и обработки информации в сфере агропромышленного комплекса является ее комплексность и высокая степень доступности. Это значит, что, с одной стороны, она может охватывать все направления сельскохозяйственного производства: растениеводство и животноводство, виды деятельности, механизацию, переработку, экономику и управление. С другой – ею могут воспользоваться руководители и специалисты обл- и райсельхозпродов, предприятий и организаций, фермеры и владельцы личных подсобных хозяйств и даже садоводы-любители. На своих автоматизированных рабочих местах они смогут получать интересующую их разнообразную информацию, а также, при необходимости, осуществлять обмен ею, запрашивать дополнительные сведения и комментарии к ним.

Связь между поставщиками и потребителями информации можно считать взаимобратной. Пример информационных связей представлен на рисунке 2.6.2.

Осуществление этого проекта (АСНТИАПК) позволит создать интегрированную информационную систему, объединяющую республиканские, региональные и отраслевые информационные ресурсы и обеспечивающую сбор, накопление, обработку, поиск и представление информации в интересах государственных органов управления АПК, субъектов экономики, науки и образования, общества в целом.

Реализация этого проекта, предполагающего формирование разнообразных информационных ресурсов и предоставление на этой основе хозяйствующим субъектам электронных услуг с применением Интернета, будет содействовать также более полному использованию имеющихся значительных резервов по повышению эффективности агропромышленного производства, не требующих крупных дополнительных капитальных затрат.

Проект примерной должностной инструкции научного консультанта-организатора (руководителя КГ)

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Научный консультант-организатор (руководитель консультационной группы):

1.1. Осуществляет оперативное руководство КГ.

1.2. Организует работу КГ в соответствии с целями и задачами, изложенными в Положении о КГ, и сам принимает участие в этой работе.

1.3. Назначается и освобождается от занимаемой должности министром сельского хозяйства и продовольствия.

1.4. Подчиняется непосредственно министру сельского хозяйства и продовольствия или куратору из числа заместителей министра.

1.5. В практической деятельности руководствуется:

- Положением о КГ;
- текущими и перспективными планами, утвержденными руководством Минсельхозпрода;
- инструкциями, положениями, приказами, распоряжениями и постановлениями коллегии Минсельхозпрода;
- действующим законодательством Республики Беларусь, нормативно-правовыми актами;
- настоящей должностной инструкцией.

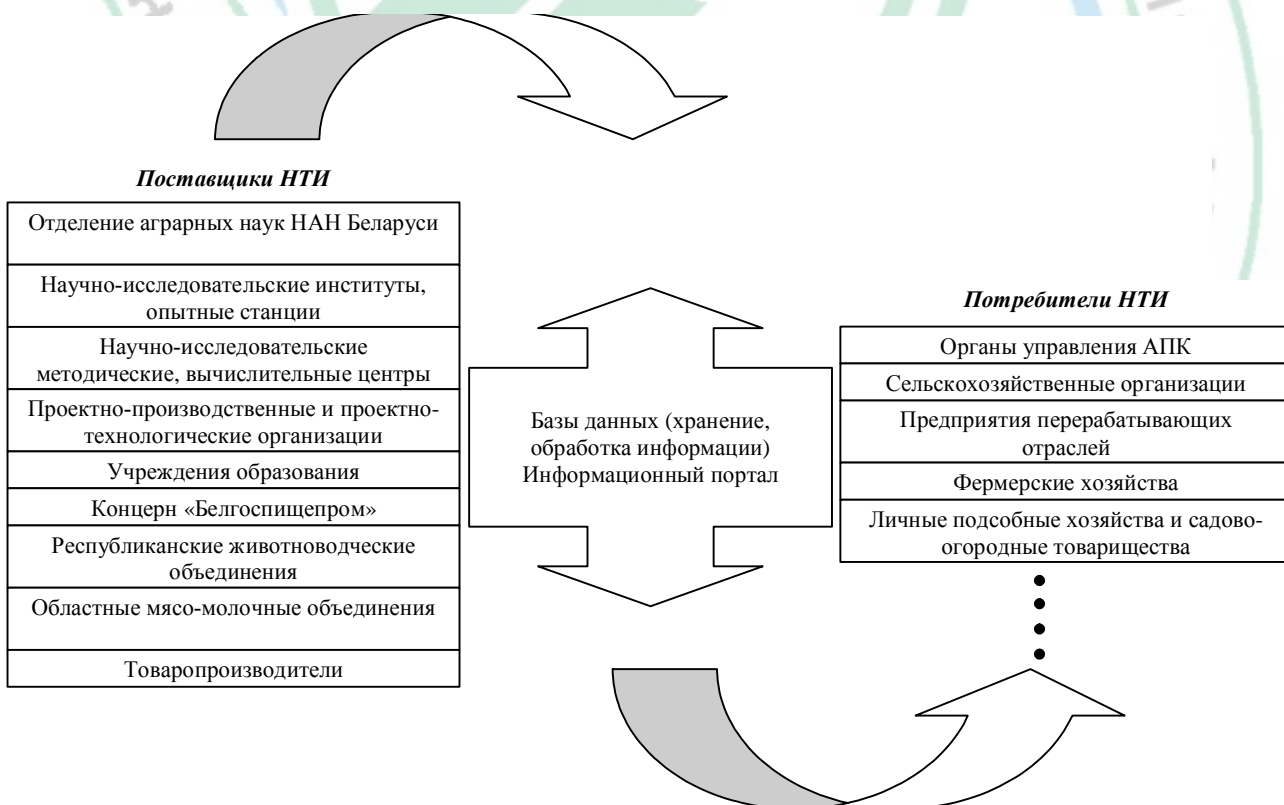


Рис. 2.6.2. Поставщики и потребители (пользователи) информации в аграрной сфере

1.6. В подчинении находятся: руководители секторов, ведущие научные консультанты, консультанты-специалисты, другие работники КГ.

2. ОБЯЗАННОСТИ

Научный консультант-организатор (руководитель КГ) обязан:

2.1. На основе единоначалия и развития демократических методов управления руководить КГ, обеспечивая выполнение текущих и перспективных планов консультационной деятельности.

2.2. Координировать деятельность руководителей секторов для своевременного и качественного выполнения поставленных задач.

2.3. Систематически анализировать работу секторов КГ, рассматривать и утверждать текущие и перспективные планы работы.

2.4. Обеспечивать своевременное проведение аттестации сотрудников КГ.

2.5. Постоянно повышать свою деловую и профессиональную квалификацию, организовывать повышение квалификации работников КГ.

2.6. Организовывать разработку должностных инструкций сотрудников КГ и их утверждение.

2.7. Обеспечивать связь с научными, научно-практическими, опытными, товаропроизводящими и иными субъектами хозяйственной деятельности и органами управления АПК.

2.8. На основе анализа результатов деятельности КГ вносить предложения по ее улучшению.

2.9. Следить за безопасным проведением работ, соблюдением правил и норм охраны труда.

2.10. Согласовывать и утверждать очередные отпуска и отгулы.

3. ПРАВА

Научный консультант-организатор (руководитель КГ) имеет право:

3.1. Давать указания и распоряжения сотрудникам КГ по вопросам организации и проведения консультационных мероприятий, организации труда, использования оргтехники, автотранспорта и других материальных ценностей, направленных на выполнение утвержденных текущих планов КГ.

3.2. Вносить изменения по согласованию с Минсельхозпродом в принятую форму организационной структуры, штатное расписание.

3.3. Распоряжаться материальными ресурсами, находящимися на балансе КГ, приобретать необходимые для работы материальные ценности.

3.4. Отстранять от работы лиц, нарушающих трудовую дисциплину, требования охраны труда и техники безопасности.

3.5. Осуществлять подбор, и вносить предложения по приему и увольнению кадров КГ.

3.6. Вносить предложения по поощрению лучших работников, наложению взысканий на лиц, нарушивших трудовую дисциплину и технику безопасности.

3.7. Представлять КГ в вышестоящих и других организациях.

3.8. Требовать от подчиненных четкого выполнения ими своих должностных обязанностей.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Научный консультант-организатор (руководитель КГ) несет ответственность за:

4.1. Рациональное использование финансовых ресурсов, оборудования, помещения, транспортных средств и других материальных ценностей.

4.2. Своевременное решение вопросов, связанных с оперативным управлением и координацией деятельности КГ.

4.3. Своевременную и качественную разработку и утверждение в установленном порядке текущих и перспективных планов деятельности КГ.

4.4. Соблюдение работниками КГ трудовой и производственной дисциплины, правил охраны труда, техники безопасности, санитарных норм и противопожарной охраны.

4.5. Правильное ведение установленного учета материально-технических ресурсов, расхода фонда заработной платы, оформление первичных документов и т. п.

4.6. Своевременное и достоверное представление установленной отчетности.

4.7. Материальный ущерб, причиненный КГ в результате неправильного руководства или халатного выполнения своих служебных обязанностей, в соответствии с действующим законодательством.

Заключение

Таким образом, осуществление предлагаемого проекта позволит создать интегрированную информационную систему, объединяющую республиканские, региональные и отраслевые информационные ресурсы и обеспечивающую сбор, накопление, обработку, поиск и представление информации в интересах государственных органов управления АПК, субъектов экономики, науки и образования, общества в целом. Реализация проекта, предполагающего формирование разнообразных информационных ресурсов и предоставление на этой основе хозяйствующим субъектам электронных услуг с применением Интернета, будет содействовать также более полному использованию имеющихся значительных резервов по повышению эффективности агропромышленного производства, не требующих крупных дополнительных капитальных затрат.

§ 2.7. Технология предпосевной обработки семян рапса на основе использования микроволновой энергии

Изучение эффектов воздействия электромагнитных волн на биологические объекты и создание современных биотехнологий на основе этих эффектов являются одними из приоритетных направлений в современной науке. Выявлены и обоснованы более сотни возможных областей использования СВЧ энергии в технологиях АПК. Одной из таких областей является создание технологий предпосевной обработки семян сельскохозяйственных культур на основе низкоинтенсивного микроволнового резонансного воздействия. Эффективность такой технологии для овощных и зерновых культур, злаковых трав, льна и люпина узколистного подтверждена в научных работах¹.

Одной из задач в растениеводстве Республики Беларусь является наращивание объемов производства семян озимого и ярового рапса для покрытия дефицита в пищевых растительных жирах за счет отечественного производства рапсового масла, производства биотоплива.

Под озимый и яровой рапс отводится все больше земли: в 2010 г. под посевы планируется использовать до 400–420 тыс. га пашни.

Наряду с увеличением посевных свойств семян использование электромагнитных полей может снижать их посевные свойства. Примером служит 5 режим, где наблюдалось снижение энергии прорастания и лабораторной всхожести семян озимого и ярового рапса. Такие режимы – ведущие к полной потере посевных свойств – могут применяться для сохранения маслосемян от прорастания при длительном хранении (табл. 2.7.1).

Наиболее эффективно использование физической стимуляции семян отмечено на материале, который искусственно состарили (Институт экспериментальной ботаники НАН Беларуси), где возвращение к исходной энергии прорастания составило от 6 до 11 % и лабораторной всхожести семян от 6 до 12 % (табл. 2.7.2).

При дальнейшей отработке режимов воздействия на семена достигнуты более впечатляющие результаты (рис. 2.7.1, 2.7.2). После искусственного старения семян ярового рапса сорта Лидер, обработанные новыми режимами стимуляции, понизили посевные качества (энергию прорастания и всхожесть) значительно более медленными темпами в сравнении с контролем (вариант без обработки), что является важным, так как старение семян или потеря их жизнеспособности во время хранения – проблема семеноводства. Интерес к таким

исследованиям как по яровым, так и по озимым культурам проявляют ученые-селекционеры. Исследования в данном направлении и внедрение положительных результатов в практику позволят сократить материальные и трудовые затраты, связанные с хранением генотипов, которые в данный момент не используются. Селекционеры озабочены тем, что ряд сортов, широко распространенных ранее, в настоящее время совершенно исчезли, хотя они содержали гены и комбинации генов, представляющих ценность для будущих селекционных программ.

Коррекция конструкторской документации микроволнового модуля

Результаты проведенных исследовательских испытаний показали, что макет микроволнового модуля для предпо-

Таблица 2.7.1. Влияние перспективных режимов стимуляции семян ярового и озимого рапса сортов Гермес и Прогресс на энергию прорастания и лабораторную всхожесть

Режим обработки	Энергия прорастания, %	Всхожесть, %
<i>Яровой рапс, сорт Гермес</i>		
Контроль	87	89
1 режим	92	94
2 режим	91	93
3 режим	90	93
4 режим	89	91
5 режим	85	87
<i>Озимый рапс, сорт Прогресс</i>		
Контроль	91	93
1 режим	93	97
2 режим	94	96
3 режим	94	96
4 режим	92	93
5 режим	86	88

Таблица 2.7.2. Влияние перспективных режимов стимуляции семян ярового рапса сорта Неман на энергию прорастания и лабораторную всхожесть

Режим обработки	Энергия прорастания, %	Всхожесть, %
Контроль	52	64
1 режим	58	72
2 режим	63	76
3 режим	61	70

¹ 1. О влиянии воздействия электромагнитных волн низкой интенсивности на всхожесть и поражение семенной инфекцией зерновых культур и злаковых трав / А.А. Ермолович [и др.] // Миллиметровые волны в биологии и медицине. – 2004. – № 1. – С. 68–73.

2. Карпович, В.А. Эффективность применения новой стимулирующей и обеззараживающей микроволновой технологии предпосевной обработки семян овощных культур / В.А. Карпович, А.А. Ермолович // Состояние и проблемы научного обеспечения овощеводства защищенного грунта: материалы 2-й Международной конференции, Москва, 21–23 ноября 2005 г. / Российская академия сельскохозяйственных наук. – М., 2005. – С. 74–76.

3. Rodionova, V. Microwave technology of presowing treatment for flax seeds / V. Rodionova, V. Karpovich, A. Ermolovich, G. Voinov // 4-th Global workshop of the FAO/SCOREWA European Cooperative Research Network on Flax and Other Bast Plants. Arad, Romania, (October 07–10, 2007 г.). – Arad, 2007. – С. 233–235.

4. Особенности плазменной и электромагнитной обработки семян *Lupinus angustifolius* / В.А. Карпович [и др.] // Вести БГПУ. Серия 3. – 2008. – № 3. – С. 38–43.

5. Эффективность физических методов обработки на примере *Lupinus angustifolius* / М.Н. Комарова [и др.] // Вавиловские чтения-2008: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию Саратовского госагроуниверситета, Саратов, 26–27 ноября 2008 г. – Саратов: ИЦ “Наука”, 2008. – Ч. 1. – С.170–172.

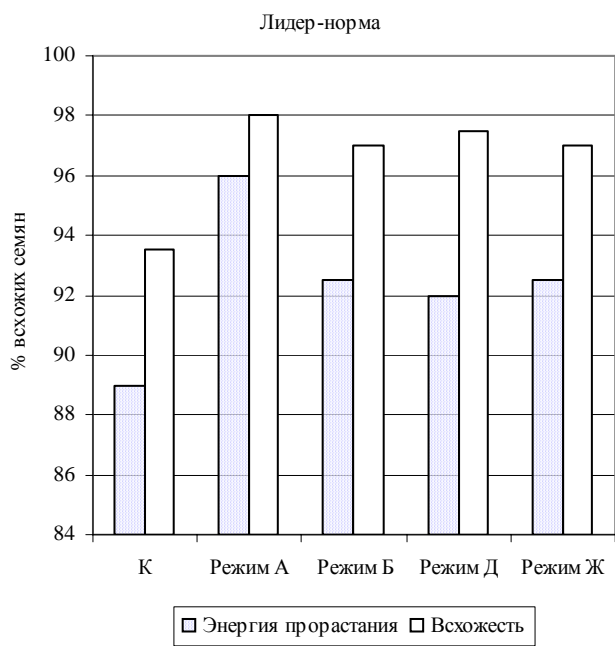


Рис. 2.7.1. Влияние низкоинтенсивной микроволновой стимуляции на посевные качества семян ярового рапса сорта Лидер (без искусственного старения семян)

семенной микроволновой обработки семян рапса соответствует требованиям исходных данных для конструирования экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса. Это позволило приступить к коррекции конструкторской документации и оптимизации частотно-временных и мощностных режимов микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса.

В состав макета экспериментального микроволнового модуля входят: микроволновый генератор, волноводно-рупорная система, механический блок обработки семян рапса, электронные компоненты управления, питания и контроля оборудования.

Основным элементом микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса является микроволновый генератор (рис. 2.7.3). Именно его технические и эксплуатационные характеристики определяют эффективность биофизической технологии предпосевной обработки семян рапса.

Исследовательские испытания показали соответствие исходных технических и конструктивных требований к микроволновому генератору с результатами, полученными в ходе проведения испытаний (табл. 2.7.3, 2.7.4). Таким образом, конструкция микроволнового генератора для экспериментального образца микроволнового

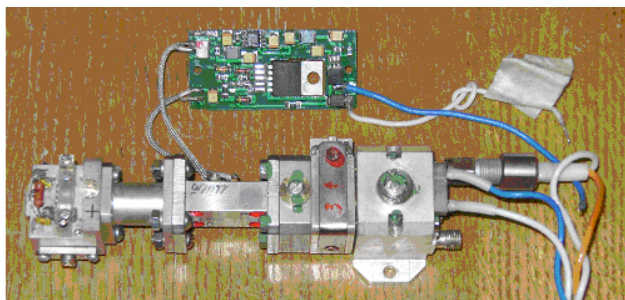


Рис. 2.7.3. Микроволновый генератор

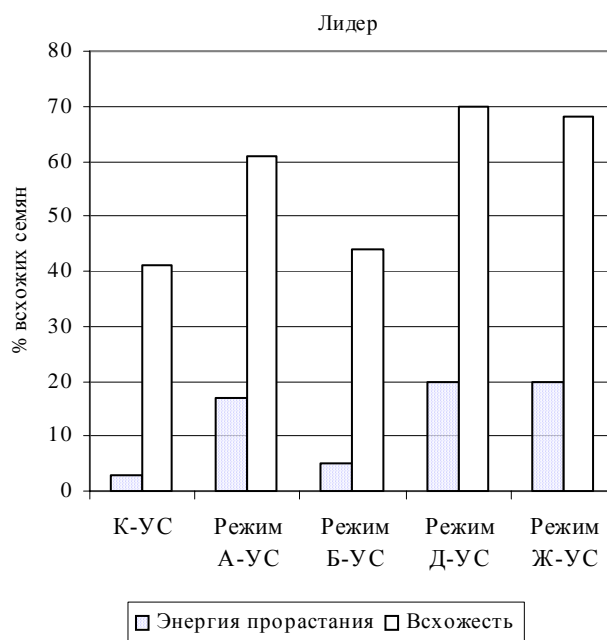


Рис. 2.7.2. Влияние низкоинтенсивной микроволновой стимуляции на посевные качества искусственно состаренных семян ярового рапса сорта Лидер

модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса остается без изменений.

В ходе технических консультаций специалистов Института системных исследований в АПК НАН Беларуси со специалистами Института ядерных проблем БГУ было принято решение об увеличении производительности экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса по сравнению с макетом в 3–5 раз. Это потребовало коррекции конструкции волноводно-рупорной системы (рис. 2.7.4). Апертура рупора увеличилась с 40x30 мм до

Таблица 2.7.3. Технические требования и результаты испытаний микроволнового генератора

Технические характеристики	Требования	Результаты
Диапазон рабочих частот	53,57–78,33 ГГц	53,57–78,33 ГГц
Уровень выходной мощности	10 мВт	10 мВт
Время прогрева и выхода на рабочий режим	30 мин	30 мин
Потребляемая мощность	1,8 кВт	0,2 кВт
Режим работы	Непрерывный	Непрерывный
Питание	Однофазная сеть переменного тока напряжением 220 В частотой 50 Гц	Однофазная сеть переменного тока напряжением 220 В частотой 50 Гц

Таблица 2.7.4. Конструктивные требования и результаты испытаний микроволнового генератора

Конструктивные характеристики	Требования	Результаты
Сечение волноводного тракта	3,6 × 1,8 мм	3,6 × 1,8 мм
Условия эксплуатации	от +5° до +50° С	от +5° до +50° С

100 × 80 мм. Такое изменение потребовало нового расчета и оптимизации электродинамических параметров излучающей пирамидальной рупорной антенны для обеспечения равномерности облучения семян рапса при технически корректном функционировании оборудования.

Увеличение производительности экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса потребовало изменить конструкцию механического блока обработки семян рапса. Во-первых, в конструкцию экспериментального образца введено устройство дозированной загрузки семян в бункер микроволновой обработки семян рапса, состоящее из накопительного бункера, двух шаровых кранов с электроприводом и дозирующего резонатора. Это позволяет не только механизировать процесс загрузки семян рапса в бункер микроволновой обработки, но и обеспечить одинаковые условия для предпосевной обработки каждой загружаемой дозы семян. Во-вторых, увеличен объем бункера микроволновой обработки, в котором сохранены внутренние ребра, обеспечивающие равномерное перемешивание семян. В-третьих, в конструкции экспериментального образца предусмотрена возможность ссыпания семян рапса после микроволновой обработки в мешкотару. Это обеспечивается механизмом опрокидывания бункера микроволновой обработки после завершения цикла микроволновой обработки семян и прижимным устройством, фиксирующим мешкотару в требуемом положении.

Электронные компоненты управления, питания и контроля режимами работы оборудования в конструкции экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса будут располагаться в электрическом щите, что обеспечивает удобный доступ обслуживающего персонала при проведении технических регламентных и ремонтных работ.

Чертеж внешнего вида экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса ММПОС-00.000 ВО приведен в Приложении (комплект конструкторской документации с литерой "01" на микроволновый модуль).

Таким образом, в результате коррекции конструкторской документации микроволнового модуля для предпосевной обработки семян рапса:

- увеличены апертура рупора волноводно-рупорной системы и объем бункера микроволновой обработки с целью повышения производительности экспериментального образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса;

- разработаны устройство дозированной загрузки семян рапса в бункер микроволновой обработки и устройство выгрузки семян после микроволновой обработки в мешкотару, что позволяет механизировать процесс загрузки



Рис. 2.7.4. Волноводно-рупорная система

ки/выгрузки и обеспечить одинаковые условия для предпосевной обработки каждой загружаемой дозы семян.

Оптимизация частотных и мощностных режимов микроволнового модуля для предпосевной обработки семян рапса

В основе разрабатываемой технологии предпосевной микроволновой обработки семян рапса лежит резонансное воздействие. Семена рапса во время воздействия помещаются в электромагнитное поле сверхвысокой частоты. Изменением частоты достигаются условия резонанса. Это означает возрастание отклика семени, как колебательной системы, на периодическое внешнее воздействие при сближении частоты внешнего источника с одной из частот собственных колебаний системы. Повышение качества семян происходит только при определенных параметрах электромагнитных полей: частотного диапазона, мощности и времени воздействия, а также пространственных характеристик электромагнитного поля. Семена каждой культуры имеют свои оптимальные параметры. Семена одного и того же вида и сорта, высушенные при различных режимах сушки, убранные в различные сроки, хранящиеся при различных температурно-влажностных условиях, имеют небольшой разброс этих оптимальных параметров.

Анализируя результаты экспериментальных исследований по воздействию микроволнового излучения на семена рапса, выполненных в Институте системных исследований в АПК НАН Беларуси в рамках договора от 15 мая 2008 г. № 20/2008 г., отмечено следующее:

- проведенные исследования подтвердили эффективность применения микроволновой предпосевной обработки семян рапса;

- наиболее эффективным для практического применения (для повышения энергии прорастания и всхожести) является частотный диапазон 62,4–70,6 ГГц, мощность внешнего воздействия 10–15 мВт, время воздействия 8–15 минут.

При разработке сложных электродинамических систем, в нашем случае – микроволновый модуль с излучающей пирамидальной рупорной антенной, работающий на диэлектрическую нагрузку, – необходимо обеспечить равномерность облучения семян рапса при технически корректном функционировании оборудования. Это обуславливает необходимость оптимизации режимов работы микроволнового модуля. В данном случае эта необходимость обусловлена также коррекцией конструкторской документации, выполненной по результатам испытаний макета микроволнового модуля для предпосевной обработки семян рапса, в результате которой увеличены производительность предпосевной обработки семян рапса и апертура облучателя.

При правильном выборе размеров пирамидального рупорного облучателя в ближнем поле формируется волна основного типа Н10, для которой характерно равномерное распределение поля в одном направлении и синусоидальное – в другом.

В результате выполнения настоящей научно-исследовательской работы будет разработана технология предпосевной обработки семян рапса, позволяющая:

увеличить всхожесть семян рапса на 5–10 %;
увеличить урожайности семян рапса на 5–10 %;
исключить предпосевное протравливание ядохимикатами.

Основой технологии предпосевной биофизической обработки семян рапса является резонансное взаимодействие электромагнитных волн миллиметрового диапазона с клеточными структурами, которое оказывает положительное влияние на иммунный статус биологического объекта, восстанавливает нарушенные вследствие внутрисеменной инфекции внутриклеточные связи и функции, активизирует процесс биосинтеза. Микроволновая предпосевная обработка семян сельскохозяйственных культур повышает энергию прорастания семян, усиливает развитие корневой системы и увеличивает фотосинтезирующий аппарат растений, способствует более быстрому развитию растений и более раннему созреванию и, в конечном итоге, повышает урожайность.

В результате выполнения научно-исследовательской работы изготовлен опытный образец микроволнового модуля для предпосевной обработки семян. Опытный образец микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса включает в себя: блок управления режимом работы микроволнового модуля (1), автоматический выключатель питания микроволнового модуля (2), двигатель привода системы выгрузки семян рапса после окончания режима предпосевной обработки (3), бункер обработки семян рапса (4), микроволновый блок (5), блок выгрузки семян после окончания режима предпосевной обработки (6) (рис. 2.7.5).

При разработке конструкции необходимо было решить задачи равномерного перемешивания семян рапса во время режима предпосевной обработки и выгрузки этих семян после окончания режима обработки. На рисунке 2.7.6 показано расположение блоков и устройств, решающих эти задачи. Сюда входит автоматический выключатель питания микроволнового модуля (1); источники питания (2); бункер обработки семян рапса (3); двигатель вращения бункера обработки (4); микроволновый блок (5); двигатель привода системы выгрузки семян рапса после окончания режима предпосевной обработки (6).

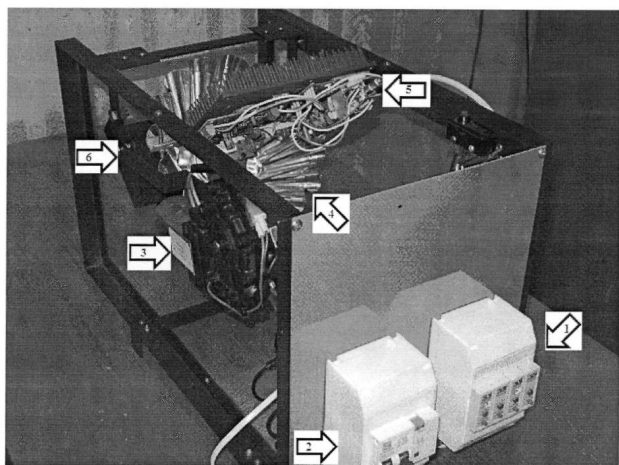


Рис. 2.7.5. Опытный образец микроволнового модуля для предпосевной обработки семян рапса

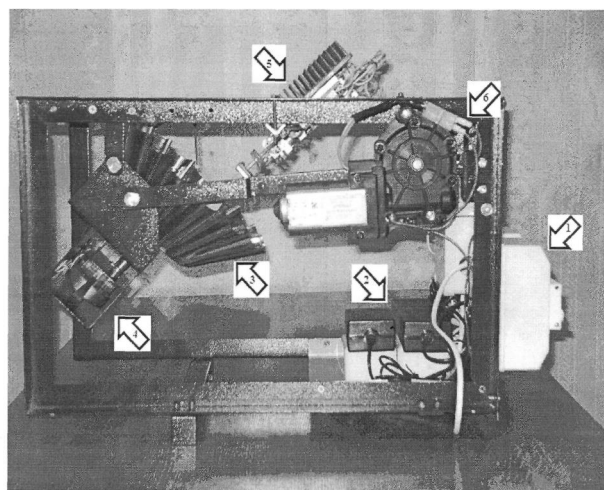


Рис. 2.7.6. Блоки и устройства, обеспечивающие равномерное перемешивание семян рапса во время режима предпосевной обработки и выгрузки этих семян после окончания режима обработки

На рисунке 2.7.7, иллюстрирующем работу блоков и устройств микроволнового модуля во время режима предпосевной обработки семян рапса, хорошо видно, что семена рапса (3), находящиеся во вращающемся бункере обработки семян (1), облучаются через прямоугольный волноводный рупор (2) в соответствии с заданным режимом предпосевной обработки.

Устройство (5) на рисунке 2.7.6 – это охлаждающий радиатор, на котором расположен микроволновый блок.

Механический блок, обеспечивающий равномерное перемешивание семян рапса во время режима их предпосевной обработки, представлен на рисунке 2.7.8. Хо-

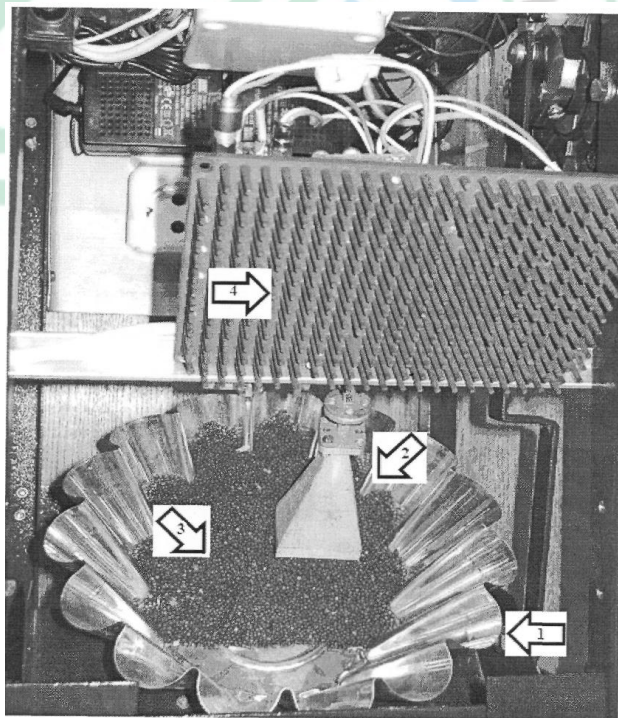


Рис. 2.7.7. Иллюстрация работы блоков и устройств микроволнового модуля во время режима предпосевной обработки семян рапса

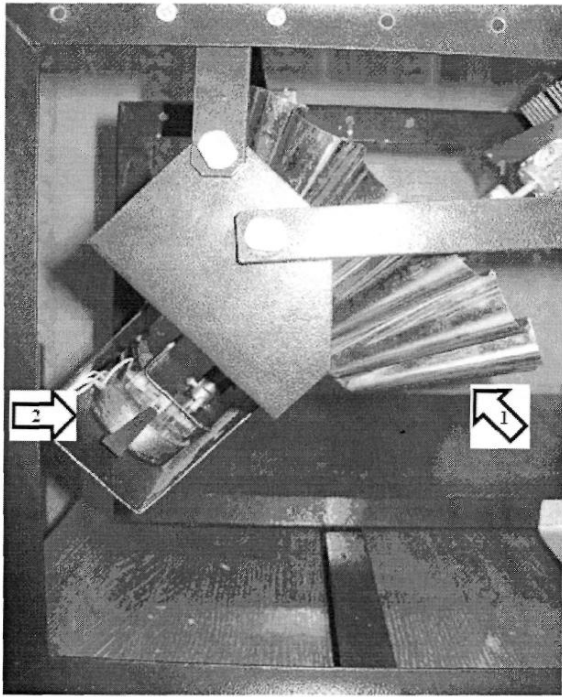


Рис. 2.7.8. Механический блок, обеспечивающий равномерное перемешивание семян рапса во время режима их предпосевной обработки

рошо видно, что механический блок состоит из вращающегося бункера обработки семян (1), представляющего собой усеченный конус с ребристыми стенками, обеспечивающими равномерное перемешивания семян, установленного на вал электродвигателя (2).

Задача выгрузки семян рапса после окончания режима предпосевной обработки была решена с помощью электродвигателя с управляемой переменной скоростью вращения, показанного на рисунке 2.7.9, и системы рычагов, поворачивающих бункер обработки семян на угол, достаточный для полной выгрузки семян рапса, и возвращающий бункер после окончания выгрузки семян в исходное положение.

Блок управления режимом работы микроволнового модуля позволяет задавать время предпосевной обработки, время выгрузки семян рапса после окончания режима предпосевной обработки, временные интервалы, требующиеся для циклической работы оборудования (рис. 2.7.10).

Приемочные испытания микроволнового модуля

В соответствии с календарным планом работ по договору от 03 июня 2008 г. № 21/2008 "Создать экспериментальный образец микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса" в рамках этапа "Разработка программы испытаний микроволнового модуля. Выбор технологического оборудования и средств измерений. Испытания макета микроволнового модуля для предпосевной обработки семян рапса" за период с 01.07.2009 г. по 30.09.2009 г. выполнены следующие работы:

1. Разработана программа исследовательских испытаний макета микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса. Програм-

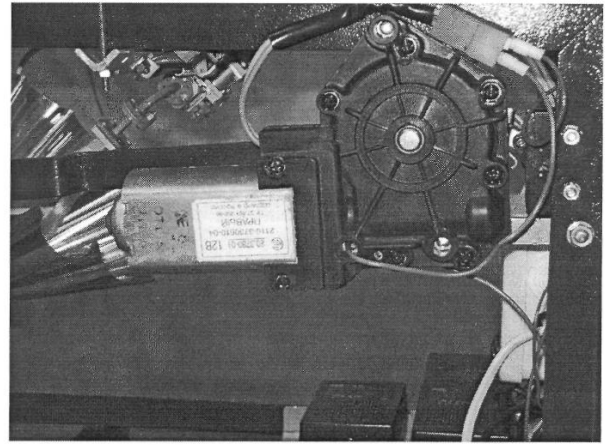


Рис. 2.7.9. Электродвигатель с управляемой переменной скоростью вращения в системе выгрузки семян рапса после окончания режима предпосевной обработки

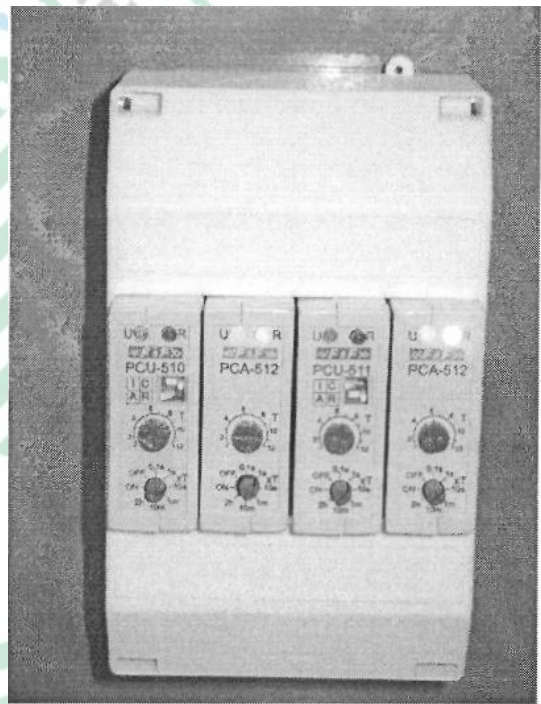


Рис. 2.7.10. Блок управления режимом работы микроволнового модуля

ма содержит сведения, необходимые для проведения исследовательских испытаний макета микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса, разрабатываемого в рамках договора от 03 июня 2008 г. № 21/2008 "Создать экспериментальный образец микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса".

2. Выбраны технологическое оборудование и средства измерения, необходимые при проведении исследовательских испытаний макета микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса.

3. Проведены испытания макета микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса. Результаты проведенных исследовательских испытаний показали, что макет микроволнового модуля соответствует требованиям исходных данных для

конструирования опытного образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки.

По результатам испытаний опытного образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса, проведенных в период с 03.09 по 07.09.2009 г. комиссией в составе: председатель – ведущий научный сотрудник НИУ "Институт ядерных проблем БГУ", кандидат физико-математических наук В.А. Карпович, члены – ведущий научный сотрудник НИУ "Институт ядерных проблем БГУ", кандидат физико-математических наук В.Н. Родионова, научный сотрудник НИУ "Институт ядерных проблем БГУ" Г.И. Волынец, научный сотрудник НИУ "Институт ядерных проблем БГУ" А.А. Ермолович, подтверждено соответствие технических параметров изготовленного опытного образца микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса требованиям исходных данных для конструирования и техническому заданию.

Комиссия рекомендовала:

а) на основании результатов исследовательских испытаний приступить к коррекции и завершению работы над конструкторской документацией микроволнового

модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса с литерой "01";

б) опытный образец микроволнового модуля для предпосевной микроволновой обработки семян рапса использовать следующим образом: передать Заказчику в лице Института системных исследований в АПК НАН Беларуси для проведения исследований на всхожесть и энергию прорастания семян рапса, прошедших предпосевную микроволновую обработку.

Заключение

В результате научно-исследовательской работы проведены поисковые исследования и разработаны быстрые и экономичные методы, стимулирующие дружные, энергичные всходы ярового и озимого рапса, способствующие решению проблемы обеспечения качественным семенным материалом. Разработаны способы низкоинтенсивного микроволнового воздействия на семена, продлевающие их жизнеспособность на более долгий срок. Исследования в данном направлении и внедрение положительных результатов в практику позволят сократить материальные и трудовые затраты, связанные с хранением генотипов, которые в данный момент не используются.

§ 2.8. Система взаимоотношений по закупке, переработке, хранению и реализации продукции личных подсобных хозяйств, их материально-техническому снабжению и обслуживанию организациями потребительской кооперации

Потребительская кооперация Могилевской области исторически тесно связана с аграрным сектором экономики и обслуживанием сельских жителей. Причем учредителями районных потребительских обществ (райпо), занимающимися торговлей, общественным питанием, закупками сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и хранением, оказанием платных услуг, являются пайщики – физические лица, в основном сельские жители, что определяет их социальную направленность. При этом необходимо отметить, что потребительские общества осуществляют хозяйственные связи между городом и селом, являясь связующим звеном между сельскохозяйственным производством и сферой потребления. Причем отличием потребительской кооперации является то, что ее отрасли функционально связаны между собой цепочкой "закупка – переработка – хранение – реализация", объединены единым балансом и системой управления (рис. 2.8.1).

Закупка сельскохозяйственной продукции и сырья, их переработка, хранение и реализация потребительских товаров являются основными видами деятельности закупочно-перерабатывающего торгового комплекса (ЗПТК) потребительской кооперации.

Следует подчеркнуть, что экономический механизм закупочно-перерабатывающего торгового комплекса потребительской кооперации обеспечивает функционирование производства и включает организационные формы, структуры хозяйствования, системы экономи-

ческих рычагов и стимулов, коммерческий расчет, методы самоуправления с ресурсным и техническим обеспечением.

При этом надо исходить из того, что закупочно-перерабатывающий торговый комплекс характеризуется взаимным проникновением и взаимной обусловленностью экономических процессов и технологий взаимодействующих экономических субъектов. Следует отметить, что совокупность экономических субъектов связана как с наличием юридических лиц, которые выступают как специализированные организации, так и внутрихозяйственных подразделений, функционирующих в различных отраслях на коммерческом расчете.

Необходимо отметить, что в современных условиях совокупность технологий включает взаимопроникновение по цепочке "закупка – переработка – хранение – реализация", что создает предпосылки повышения эффективности использования имеющихся ресурсов за счет диверсификации производства, унификации оборудования, упаковки и технических средств.

Важнейшим признаком закупочно-перерабатывающего торгового комплекса потребкооперации является экономическая совокупность – наличие взаимопроникающих экономических интересов всех его субъектов, в том числе пайщиков, трудовых коллективов, юридических лиц и их внутрихозяйственных подразделений.

Выполненные нами исследования позволяют сформулировать определение закупочно-перерабатывающе-



Рис. 2.8.1. Схема взаимодействия отраслей потребкооперации Могилевской области

го торгового комплекса (ЗПТК) потребительской кооперации. Итак, ЗПТК потребкооперации, по нашим исследованиям, – это организационная, технологическая и экономическая совокупность субъектов, ресурсов и процессов, функционально объединяющая закупку, переработку, хранение и реализацию сельскохозяйственной продукции и сырья, нацеленных на более полное удовлетворение потребностей населения в определенных видах продукции и материальных потребностей пайщиков потребительских обществ.

Надо сказать, что в настоящее время организационная совокупность субъектов закупочно-перерабатывающего торгового комплекса реализована в районных потребительских обществах. Так, в райпо ЗПТК представлен юридическими лицами и внутрихозяйственными подразделениями, работающими на условиях коммерческого расчета в заготовке, переработке и торговле.

Важно отметить и то, что одной из форм экономических связей между сферой производства и потребления являются закупки сельскохозяйственной продукции и сырья в личных подсобных хозяйствах сельских жителей. Подчеркнем, что данную функцию выполняет заготовительная отрасль потребкооперации.

Как показали исследования, в определенные периоды исторического развития потребительской кооперации функции заготовительной отрасли изменялись. Так, в дореволюционной России закупки сельскохозяйственной продукции осуществлялись на основе договоров купли-продажи с элементами авансирования и кредитования сельхозпроизводителей. Начиная с октября 1917 г. на разных этапах социалистического строительства в

СССР использовались различные формы взаимодействия между сельским хозяйством, промышленностью и потреблением, включая методы прямого принуждения. Надо сказать, что это такие формы, как товарообмен, продразверстка, продналог, рыночные закупки, контрактация, обязательные поставки, натуроплата, государственные и децентрализованные закупки сельскохозяйственной продукции и сырья.

Изучение позволяет сделать вывод, что отсутствие всеобщего эквивалента в первые годы советской власти вызвало товарообмен. Возникшие трудности с обеспечением жителей городов продуктами питания привели к введению продовольственной разверстки, которая предусматривала принудительное изъятие сельскохозяйственных продуктов у крестьян, при этом был установлен запрет их свободной купли-продажи. Следует отметить, что увеличению производства сельскохозяйственной продукции сельхозтоваропроизводителями способствовал переход к продовольственному налогу, который устанавливали органы государственного управления в заранее определенном размере. В период НЭПа применялись рыночные закупки сельхозпродукции. Кроме того, в разные периоды централизованно-плановой системы хозяйствования использовались обязательные поставки, контрактация, натуроплата за работы машинно-тракторных станций (МТС), государственные и децентрализованные закупки. Надо подчеркнуть, что контрактация – это способ договорных отношений между производителями сельскохозяйственной продукции и государством. При этом закупочные цены на продукцию, заготовленную по договорам контрактации, устанавли-

вались несколько выше, чем при обязательных поставках. В это время применялись такие формы стимулирования выполнения планов сдачи сельхозпродукции и сырья, как премии за перевыполнение планов, встречная реализация непродовольственных товаров (автомобили, обувь, одежда и др.).

Следует указать на один существенный момент. В современных условиях государственные закупки сельскохозяйственной продукции и сырья имеют более выраженное, целенаправленное содержание – это закупки, проводимые уполномоченными представителями государства для пополнения государственного резерва, а также обеспечения бюджетных потребителей, таких как вооруженные силы, органы внутренних дел и т. п. При этом потребкооперация была и остается одним из основных заготовителей в Беларуси и является диверсифицированной системой, осуществляющей закупки по государственному заданию и самостоятельно в довольно широком ассортименте. Надо учитывать и то, что в заготовительном обороте потребкооперации значительный удельный вес занимают закупки мелких партий сельскохозяйственной продукции и сырья у населения, что отличает ее от других организаций, которые закупают продукцию у сельскохозяйственных предприятий, как правило, крупными партиями.

На 01.01.2009 г. в заготовительной отрасли Могилевского облпотребсоюза (ОПС) работает около 400 чел. От населения в 2008 г. закуплено сельскохозяйственной продукции на сумму 23,1 млрд руб., что составляет 49,1 % в общем заготовительном обороте. Надо сказать, что организации Могилевского ОПС осуществляют закупки сельскохозяйственной продукции и сырья через сеть стационарных и передвижных приемных пунктов, в заготовительный сезон открывают дополнительные пункты для закупки дикорастущих ягод, фруктов, заготовки и переработки грибов. Кроме того, многие магазины районных потребительских обществ преобразованы в магазины-заготпункты. Эти предприятия наиболее приближены к производителям сельхозпродукции, при сравнительно низких затратах обеспечивают закупки молока, мяса, овощей, фруктов, вторсырья.

Необходимо подчеркнуть, что для поддержки ЛПХ населения в целях увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции, организации потребительской кооперации (ОПК) создают в каждом районе центры поддержки и развития личных подсобных хозяйств сельских жителей (ЦПРХ), а также в агрогородках открывают центры кооперативных участков (ЦКУ), которые оказывают помощь индивидуальным производителям сельскохозяйственной продукции в их деятельности. При каждом ЦКУ имеются разъездные заготовители для осуществления закупок сельскохозяйственной продукции и сырья. Причем ЦКУ заключают договора контрактации с владельцами ЛПХ на выращивание конкретной продукции. При этом центры кооперативных участков обеспечивают население семенами, посадочным материалом, минеральными удобрениями, средствами защиты растений, инвентарем и др. Таким образом, потребкооперация выполняет социально-экономическую функцию по доведению сельскохозяйственной продукции и сырья от непосредственных производителей до конечных потребителей.

Проведенные нами исследования показывают, что потребкооперация Могилевской области располагает материально-технической базой для осуществления закупок основных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, обеспечения сохранности и реализации ее потребителям (табл. 2.8.1).

Надо подчеркнуть, что в 1995–2008 гг. основную долю в закупках сельскохозяйственной продукции и сырья (более 43 %) занимали мясо и мясопродукты. Вместе с тем в 2008 г. по сравнению с 1995 г. в закупленной сельхозпродукции удельный вес картофеля возрос на 1,9 п. п., овощей – 1,3; плодов и ягод – на 12,1 п. п. В то же время, если в 1995 г. дикорастущие плоды и ягоды занимали всего 0,7 % в общем заготовительном обороте, то в 2008 г. – 8,4 %.

Выполненные исследования позволяют сделать вывод, что в 1995–2008 гг. закупки у населения мяса и мясопродуктов уменьшались. Так, если в 1995 г. было закуплено потребкооперацией Могилевской области у населения 1347,5 т мяса и мясопродуктов, то в 2008 г. – только 503,7 т. Важно подчеркнуть, что значительное снижение заку-

Таблица 2.8.1. Материально-техническая база организаций Могилевского ОПС по закупке, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции и сырья

Вид объектов	Год				
	1999	2000	2006	2007	2008
Центры поддержки и развития ЛПХ (ЦПРХ)	–	–	16	21	21
Центры кооперативных участков (ЦКУ)	–	–	120	166	147
Приемо-заготовительные пункты	157	136	85	89	91
Приемо-заготовительные пункты, расположенные в сельской местности	95	79	39	38	43
Специализированные пункты для приема картофеля, плодов и овощей	9	8	6	7	7
Пункты по приему животноводческого и вторичного сырья	128	121	50	51	53
Приемо-заготовительные пункты, расположенные на рынках	20	18	13	14	11
Овощекартофелехранилища	26	24	21	21	19
Картофелехранилища	2	3	4	5	5
Фруктохранилища	2	2	3	3	4
Скотоубойные пункты	18	17	16	16	17
Холодильники	15	14	9	9	10
Склады вторичного сырья	29	28	26	25	25
Склады животноводческого сырья и пушнины	21	20	18	17	16
Квасильно-засолочные пункты	18	18	18	17	16
Грибоварочные пункты	8	6	3	2	2

пок мясопродуктов от населения произошло по причинам уменьшения в 2,6 раза поголовья крупного рогатого скота в ЛПХ сельских жителей области (табл. 2.8.2).

Вторая причина снижения заготовительного оборота связана с тем, что собственные оборотные средства потребительских обществ обесценились в результате инфляции. Цена кредитов коммерческих банков значительно возросла и сделала их практически неприемлемыми для основной массы кооперативных организаций. Отсутствие оборотных средств стало одной из главных причин снижения заготовительного оборота. Третья причина состоит в усложнении конкурентной среды. Частные структуры за счет снижения собственных налоговых платежей получают дополнительную прибыль и, располагая наличными денежными средствами, имеют возможность предложить населению относительно высокий уровень цен и расчет деньгами сразу при приеме продукции. Вместе с тем организации потребительской кооперации в связи с недостатком оборотных средств далеко не всегда имеют возможность при закупке расплатиться за закупленную продукцию. Кроме того, организации потребительской кооперации вынуждены уровень цен на закупаемую продукцию устанавливать несколько ниже, чем у конкурентов – частных структур. Это связано со значительными издержками организаций потребительской кооперации, вынужденных содержать специализированную материально-техническую базу и соответствующие трудовые ресурсы. Необходимо подчеркнуть, что покрыть данные издержки можно только двумя путями – повышая цены при реализации заготовленной продукции, что не всегда возможно в условиях ограниченного спроса, или снижая цены закупки, что более доступно. Все названные нами факторы (уменьшение поголовья скота, отсутствие требуемых для закупки продукции оборотных средств, применяемое для частных структур налогообложение и недобросовестная конкуренция) привели к снижению закупок мяса и мясопродуктов организациями потребительской кооперации.

Вместе с тем расчеты показывают, что в организациях Могилевского облпотребсоюза доля ЛПХ в заготовительном обороте снизилась с 51,2 % в 1995 г. до 49,1 % в 2008 г. (рис. 2.8.2).

Изучение позволило сделать вывод, что закупаемая сельскохозяйственная продукция и сырье реализуются перерабатывающим предприятиям через розничную торговую сеть и общественное питание потребительской кооперации, другая часть отгружается на заводы концерна "Белгоспищепром" и на экспорт (табл. 2.8.3).

Анализ показывает, что значительная часть заготовленной продукции организациями потребительской кооперации Могилевской области реализуется в магазинах и предприятиях общественного питания – 31 %, перерабатывается на собственных и других промышленных предприятиях – 41, продается через прочие каналы сбыта – 28 %, из которых экспорт (мясо, грибы, ягоды, овощи) составляет 21 %.

Организациями облпотребсоюза в 2008 г. поставлено на экспорт 178 т мясопродуктов, 552 – картофеля, 44,5 – овощей, 412,4 – дикорастущих ягод, 16,1 т грибов и 835,9 тыс. долл. прочих продовольственных и непродовольственных товаров.

Вторичные материальные ресурсы, кроме текстильных, отгружаются предприятиям концерна "Беллесбумпром" и ГО "Белвортмет" по установленным государственным заказам. Анализ показывает, что закупки организациями потребительской кооперации сельскохозяйственной продукции и сырья увеличиваются с ростом количества обслуживаемых личных подсобных хозяйств сельских жителей, кооперативных участков и штатных заготовителей. Так, выполненная группировка (2007 г.) свидетельствует, что в 3 группе потребительских обществ, где закупки у населения сельскохозяйственной продукции и сырья выше в 3,6 раза, чем в 1 группе, количество обслуживаемых ЛПХ населения увеличивается в 1,9 раза, кооперативных участков – в 2,3 раза, количество штатных заготовителей возрастает в 2,1 раза (табл. 2.8.4).

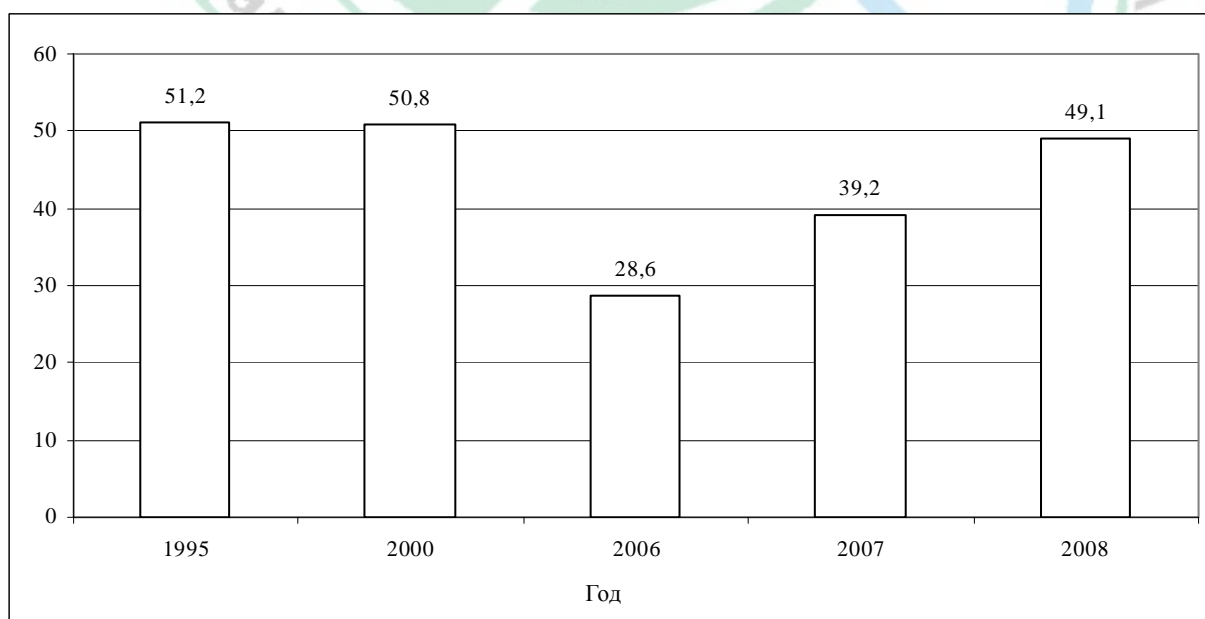


Рис. 2.8.2. Удельный вес закупок сельскохозяйственной продукции и сырья у населения в общих заготовках по Могилевскому облпотребсоюзу, %

Таблица 2.8.3. Реализация сельскохозяйственной и дикорастущей продукции организациями потребительской кооперации Могилевской области

Показатели	1995 г.				2000 г.				2006 г.				2007 г.				2008 г.														
	Результатовано – всего				Результатовано – всего				Результатовано – всего				Результатовано – всего				Результатовано – всего														
	В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе		В том числе												
	торговля и общественное питание	промышленная переработка	прочие каналы сбыта	Натячье на конец года	торговля и общественное питание	промышленная переработка	прочие каналы сбыта	Натячье на конец года	торговля и общественное питание	промышленная переработка	прочие каналы сбыта	Натячье на конец года	торговля и общественное питание	промышленная переработка	прочие каналы сбыта	Натячье на конец года	торговля и общественное питание	промышленная переработка	прочие каналы сбыта	Натячье на конец года											
Продукция растениеводства, т:																															
картофель	9363,1	3762	482,5	5119	2513	5340	7691,9	2557	390,6	4744	3237	5274	3077,5	2261	61,3	755,1	1814	1896	3295,9	1828	49,1	1419	1569	1873	3037,2	1730,2	80,1	1226,9	1904,6	1690	
овощи	4343,7	2979	910,7	454,5	651,6	1535	4481	3084	748,3	649,2	890,7	1665	4888,1	3664	703	521,4	937,6	1139	5128	4008	450,2	669,7	828,1	942	4714,8	3650,9	483,9	580	840,6	1033	
плоды и ягоды	1790,7	588,9	220,9	980,9	9,8	140	11676,3	399	3775	7503	42,6	107,5	22172	986,3	665	20522	133,5	225	10078	930,8	216,4	8931	135,7	295	21358	593,8	903,4	19861	82,7	295	
зерно							240,9			240,9	34,7		2968,9	352,8	809	1807	884,2		3633,2	231	1376	2026	495,6		2204,3	146,2	1248,9	809,2	278,1		
Дикорастущая продукция, т:																															
плоды и ягоды свежие	126,8	3,6	29,3	93,9	0		215,2	2,8	84	128,4	0,4		274	11,3	33,7	229	2,3		604,8	8,5	59,3	537	1,7		735,9	16,3	204,2	515,4	86,7		
грибы	48,4	5,5	7,8	35,1	16,4		21,4	0,5	14,5	6,4	2,2		58,8	10,4	20,9	27,5	8,01		50,3	6,9	21,5	21,9	0,7		30,3	3,8	6,5	20	0,5		
Продукция животноводства, т:																															
мясо и мясные продукты	4233,6	1199	1881	1154	239,3		5251,7	1758	2969	524,4	128,1		4521,8	1365	1261	1896	213,5		4465,6	1410	1278	1778	102,8		4180,8	1255,8	1283	1642,1	103,2		
молоко							18,4	18,4					1771,9		1772					2561						157,7			157,7		
мед	19,7	19,7			13,4		12,7	12,6	0,1	0,1	4		9,3	9,2	0,1	3,6			11,7	10,2					17,36	10,4		6,96	1,9		

Увеличение объемов закупок сельскохозяйственной продукции в 3 группе потребительских обществ обеспечило повышение закупочных цен на сельхозпродукцию на 3–19 п. п. по сравнению с 1 группой.

Для количественной оценки факторов, влияющих на формирование закупок у населения районным потребителем, нами рассчитаны коэффициенты парной корреляции между результативными и факторными показателями. Проведенный анализ позволил отобрать факторы для построения корреляционной модели (табл. 2.8.5).

Наиболее тесная связь наблюдается между объемом закупок сельскохозяйственной продукции и сырья у населения и поголовьем коров и свиней, находящихся в

личных подсобных хозяйствах граждан ($r_{yx} = 0,656$ и $0,563$ соответственно).

После отсева незначительных по t_{aj} факторных показателей корреляционная модель формирования закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в ЛПХ населения имеет вид:

$$Y_x = 33,326 + 0,128x_1 + 0,038x_2 - 0,206x_3 + 10,685x_4 + 12,812x_5 \quad (2.8.1)$$

$$R = 0,713; D = 50,8; F = 7,43;$$

$$t_{a_0} = 0,321; t_{a_1} = 2,060; t_{a_2} = 1,400; t_{a_3} = -1,425;$$

$$t_{a_4} = 1,226; t_{a_5} = 1,131;$$

где x_1 – поголовье коров в ЛПХ, гол.;

x_2 – поголовье свиней, гол.;

Таблица 2.8.4. Закупки районными потребительскими обществами сельскохозяйственной продукции и сырья в ЛПХ сельских жителей и факторы их обуславливающие

Показатели	Райпо по величине закупок с.-х. продукции и сырья у населения, млн руб.			В среднем по совокупности	Отношение 3 гр. к 1 гр., %
	До 400	400 - 600	600 и выше		
Количество райпо	14	14	13	41	
Закупки у населения с.-х. продукции и сырья, млн руб.	240,7	494,3	871,1	527,2	361,9
Количество центров кооперативных участков, шт.	3,8	6,4	8,9	6,3	234,2
Штатные заготовители, чел.	3,1	4,1	6,4	4,5	206,5
Количество обслуживающих ЛПХ населения, ед.	5193	7293	9769	7361	188,1
Посевная площадь в ЛПХ, га	5199,6	7679,4	9269,2	7336,7	178,3
Наличие скота в ЛПХ, гол.:					
коров	1768	2504	3278	2498	185
свиней	4408	4696	6709	5236	152
лошадей	718	652	883	748	123
Закуплено:					
картофеля, т	75,7	158,2	174,6	135,2	230,6
овощей, т	85,5	130,2	190,8	134,2	223,2
плодов и ягод, т	348	521,5	1004,1	617,7	288,5
дикорастущих плодов и ягод, т	6,1	37,4	60,7	34,1	в 10 раз
мяса, т	9,1	29,3	50,4	29,1	в 5,5 раза
меда, т	420	198	147,7	253,8	35,2
крупного кожевенного сырья, шт.	158,9	505,9	430	363,4	270,6
мелкого кожевенного сырья, шт.	161,2	312,6	331,6	267	205,7
лома черных металлов, т	186,7	500,6	388,5	357,8	208,1
макулатуры, т	71,7	108,1	218,3	130,6	304,5
Цена, тыс. руб/т:					
картофеля	307,5	288,2	316,1	303,3	102,8
овощей	618,6	610,9	662,1	634,6	107
плодов и ягод	213,3	219,9	253,7	235,2	118,9
дикорастущих плодов и ягод	2195,2	1861	2140,4	2039,3	97,5
мяса	4626,7	36448	5317,3	4668,2	114,9
меда	8	10,8	17,5	12,1	218,8
крупного кожевенного сырья	18	16,9	16,2	16,8	90
мелкого кожевенного сырья	1,6	1,5	1,6	1,6	100
лома черных металлов	62,1	49,4	52	52,6	83,7
макулатуры	61,6	57,7	63,1	61,3	102,4

Таблица 2.8.5. Факторы, обуславливающие закупки райпо сельскохозяйственной продукции и сырья в ЛПХ населения

Показатели	Коэффициенты парной корреляции
Количество ЛПХ, ед.	0,469
Посевные площади в ЛПХ, га	0,502
Поголовье коров в ЛПХ, гол.	0,656
Поголовье свиней в ЛПХ, гол.	0,563
Поголовье лошадей, гол.	0,269
Количество заготовительных пунктов, шт.	0,437
Количество штатных заготовителей, чел.	0,394

- x_3 – поголовье лошадей, гол.;
 x_4 – количество заготовительных пунктов, шт;
 x_5 – количество штатных заготовителей, чел.

Включенные в корреляционную модель факторные показатели обуславливают 50,8 % вариации объема закупок сельскохозяйственной продукции и сырья у населения районными потребительскими обществами ($D = 50,8$). Так как для всех переменных t -статистика по модулю больше единицы, то коэффициенты регрессии корреляционной модели относительно значимы. При доверительной вероятности 0,95 табличное значение F -критерия, равное 2,49, не превышает его расчетное значение $F = 7,43$, что свидетельствует о статистической надежности построенной модели. Влияние отдельных факторов на формирование величины закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в ЛПХ населения установлено нами

с использованием β -коэффициентов. Наибольшее влияние на объем закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в ЛПХ населения оказывает количество коров ($x_1 = 0,422$) и свиней ($x_2 = 0,288$), находящихся в личных подсобных хозяйствах граждан (табл. 2.8.6). Вместе с тем фактор x_3 отрицательно влияет на формирование закупок от ЛПХ ($\beta x_3 = -0,218$). Это можно объяснить тем, что личные подсобные хозяйства сельских жителей, располагая лошадьми, имеют возможность реализовывать излишки сельскохозяйственной продукции на рынке.

Рассчитанные нами показатели частной детерминации позволяют оценить роль отдельных факторов в вариации результатов. Так, проведенные расчеты показывают, что на долю фактора x_1 приходится 27,6 % вариации, x_2 – 16,2; x_4 – 7,2; x_5 – 5,7 % закупок от ЛПХ населения.

Выполненные нами расчеты позволили на основе

Таблица 2.8.6. Значение β -коэффициентов и показателей частной детерминации

Факторы модели	β -коэффициенты	Показатели частной детерминации
Поголовье коров в ЛПХ, гол.	0,422	0,276
Поголовье свиней, гол.	0,288	0,162
Поголовье лошадей, гол.	-0,218	-0,059
Количество заготовительных пунктов, шт.	0,166	0,072
Количество штатных заготовителей, чел.	0,148	0,057

Таблица 2.8.7. Группировка по соотношению фактических и расчетных закупок райпо в хозяйствах населения

Показатели	Райпо с фактическим уровнем закупок с.х. продукции и сырья ниже расчетного	Райпо с фактическим уровнем закупок с.х. продукции и сырья выше расчетного	В среднем по совокупности	Отношение 2 гр. к 1 гр., %
Число райпо	23	18	41	
Закупки у населения, млн руб.	394,1	697,2	527,2	176,9
Количество ЦКУ, ед.	6,4	6,2	6,3	96,9
Штатные заготовители	4,4	4,6	4,5	104,5
Количество хозяйств населения, ед.	7265	7483	7361	103
Посевная площадь ЛПХ, га	7364,5	7301,2	7336,7	99,1
Содержится в ЛПХ, гол.:				
коров	2548	2435	2498	95,5
свиней	5351	5089	5236	95,1
лошадей	759	733	748	96,6
Заготовлено:				
картофеля, т	105,4	173,6	135,2	164,7
овощей, т	112,2	162,2	134,2	144,6
плодов и ягод, т	556	680,8	617,7	122,5
дикорастущих плодов и ягод, т	23,7	47,3	34,1	199,6
мяса, т	18,2	43	29,1	236,3
меда, т	291,4	207,8	253,8	71,3
крупного кожевенного сырья, шт.	326,1	410,9	363,4	126
мелкого кожевенного сырья, шт.	303	202,8	267	66,9
лома черных металлов, т	380	329,5	357,8	86,7
макулатуры, т	98,5	171,7	130,6	167,7
Цена, тыс. руб/т:				
картофеля	311,2	297,2	3303,3	95,5
овощей	603,7	663,9	635,6	110
плодов и ягод	215,8	256,9	235,2	119,1
дикорастущих плодов и ягод	1747,4	2226,2	2039,3	127,4
мяса	3922,7	5072	4668,2	129,2
меда	8,6	16,6	12,4	193
крупного кожевенного сырья	16,9	16,7	16,8	98,8
мелкого кожевенного сырья	1,7	1,3	1,6	76,4
лома черных металлов	52,8	52,2	52,6	98,8
макулатуры	60,9	61,5	61,3	101

сравнения фактического (y_1) и расчетного (y_2) значений величины закупок сельскохозяйственной продукции x продукции и сырья, выделить две группы районных потребительских обществ: хуже работающие, где фактическое значение закупок было меньше расчетного, группа работающих более эффективно представлена райпо, для которых фактическое значение результативного показателя (y_1) больше его расчетного (y_2) (табл. 2.8.7).

Группу райпо с фактическим уровнем закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в личных подсобных хозяйствах сельских жителей ниже расчетного представляют 23 районных потребительских общества, или 56,1 %. Одновременно 18 райпо, или 43,9 % имеют фактические закупки сельскохозяйственной продукции и сырья у населения выше расчетного. Увеличение обслуживаемых ЛПХ сельских жителей на 3 %, штатных заготовителей на 4,5 %, а также обеспечение более эффективной работы центров кооперативных участков и лучшая организация процесса закупок заготовителями позволили райпо 2 группы довести заготовительный оборот от населения до 697,2 млн руб., что выше 1 группы на 76,9 %.

Проведенное нами социологическое обследование состояния ЛПХ Могилевской области позволило сделать вывод, что сельские жители нуждаются в обеспечении семенами и посадочным материалом, молодняком скота и птицы, минеральными удобрениями и средствами защиты растений, материально-техническими средствами для ведения хозяйства и переработки выращенного урожая, а также в гарантированном сбыте излишков сельхозпродукции. Надо подчеркнуть, что 40 % респондентов выразили желание за оказываемые услуги платить деньгами, 35 % опрошенных пожелали рассчитываться выращенной продукцией и 25 % – частично деньгами и продукцией. Выполненные исследования показали, что целесообразно дальнейшее углубление кооперации и интеграции личных подсобных хозяйств населения с организациями потребительской кооперации. Именно поэтому необходимо реформирование и совершенствование отношений организаций потребительской кооперации с владельцами личных подсобных хозяйств. Для решения проблем сельских жителей Горецкое райпо в 2004 г. создало в крупных населенных пунктах района ЦКУ.

Центры кооперативных участков являются структурным подразделением райпо. Отсюда можно заключить, что они осуществляют на территории района координацию взаимодействия организаций потребительской кооперации с владельцами личных подсобных хозяйств сельских жителей по организации закупок сельскохозяйственной продукции и сырья, оказанию услуг, в том числе и бытовых (рис. 2.8.3).

Проведенные нами исследования позволяют сделать вывод, что внимание ЦКУ нужно сосредоточить на решении следующих задач:

1. Создание эффективной системы закупок и реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной в ЛПХ и фермерских хозяйствах района с последующей реализацией ее потребителям;

2. Оказание содействия владельцам личных подсобных хозяйств в увеличении производства сельскохозяйственной продукции:

- обеспечении в достаточном количестве семенным картофелем;
- снабжении семенами овощных культур, саженцами плодовых деревьев;
- реализации скота и птицы;
- снабжении комбикормами;
- проведении информационных консультаций, а также семинаров, конференций, выставок и ярмарок;

3. Оказание сельскому населению комплекса услуг, в том числе бытовых.

Проведенное нами обследование ЛПХ сельских жителей Горецкого района позволило сформировать информационную компьютерную базу данных об имеющихся ресурсах сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения. Всего было обследовано 7475 личных подсобных хозяйств сельских жителей. Собранная информация свидетельствует, что под овощные культуры населением ежегодно засеивается 360 га, картофель – 2500, зерновые культуры – 2730, кормовые культуры – 496 га. В личных подсобных хозяйствах населения содержится 1130 гол. крупного рогатого скота, 6840 – свиней, 654 – овец и коз и 697 – лошадей.

В ЦКУ владельцы личных подсобных хозяйств имеют возможность оформить заявку на необходимые товары и услуги, а также ознакомиться со справочными материалами и литературой.

Расчеты показывают, что в 2008 г. центрами кооперативных участков реализовано владельцам личных подсобных хозяйств товаров на 842,7 млн руб., розничный товарооборот возрос в сравнении с 2006 г. в 1,6 раза. Более высокими темпами осуществлялась продажа сельхозинвентаря (рост – 2,4 раза). В 2008 г. по сравнению с 2005 г. продажа семян овощных культур, цветов и трав выросла в 2 раза, картофеля – в 2,3 раза.

Расширение производственного и жилищного строительства на личных подворьях сельского населения позволило увеличить реализацию строительных материалов (шифера, мягкой кровли, цемента, кирпича, блоков) на 65,9 %. В то же время на 30 % сократилась реализация обозно-шорных товаров в связи с тем, что уменьшилось поголовье лошадей в личных подсобных хозяйствах населения. Предложение районного потребительского общества продавать минеральные удобрения в мелкой расфасовке под определенную культуру позволило увеличить их реализацию на 17,9 % (табл. 2.8.8).

Выполненная нами группировка по заготовительному обороту кооперативных участков Горецкого, Бельничского, Могилевского и Кировского районов за 2007 г. показывает, что с ростом заготовительного оборота на кооперативный участок с 0,064 до 43 млн руб. в 3 группе по сравнению с 1-й число обслуживаемых личных подсобных хозяйств возрастает на 70,6 %, численность населения увеличивается на 74,0 %. При этом посевная площадь возрастает на 26,5 %, в том числе зерновых – 9,0; картофеля – 47,6; овощей – 11,0; поголовье коров увеличивается на 46,1 %. Расчеты позволяют утверждать, что заготовительный оборот в 3 группе кооперативных участков выше, чем в 1-й в 6,7 раза. Наибольший рост заготовительного оборота получен в 3 группе по сравнению с 1-й по мясу – 25,2 раза (табл. 2.8.9).

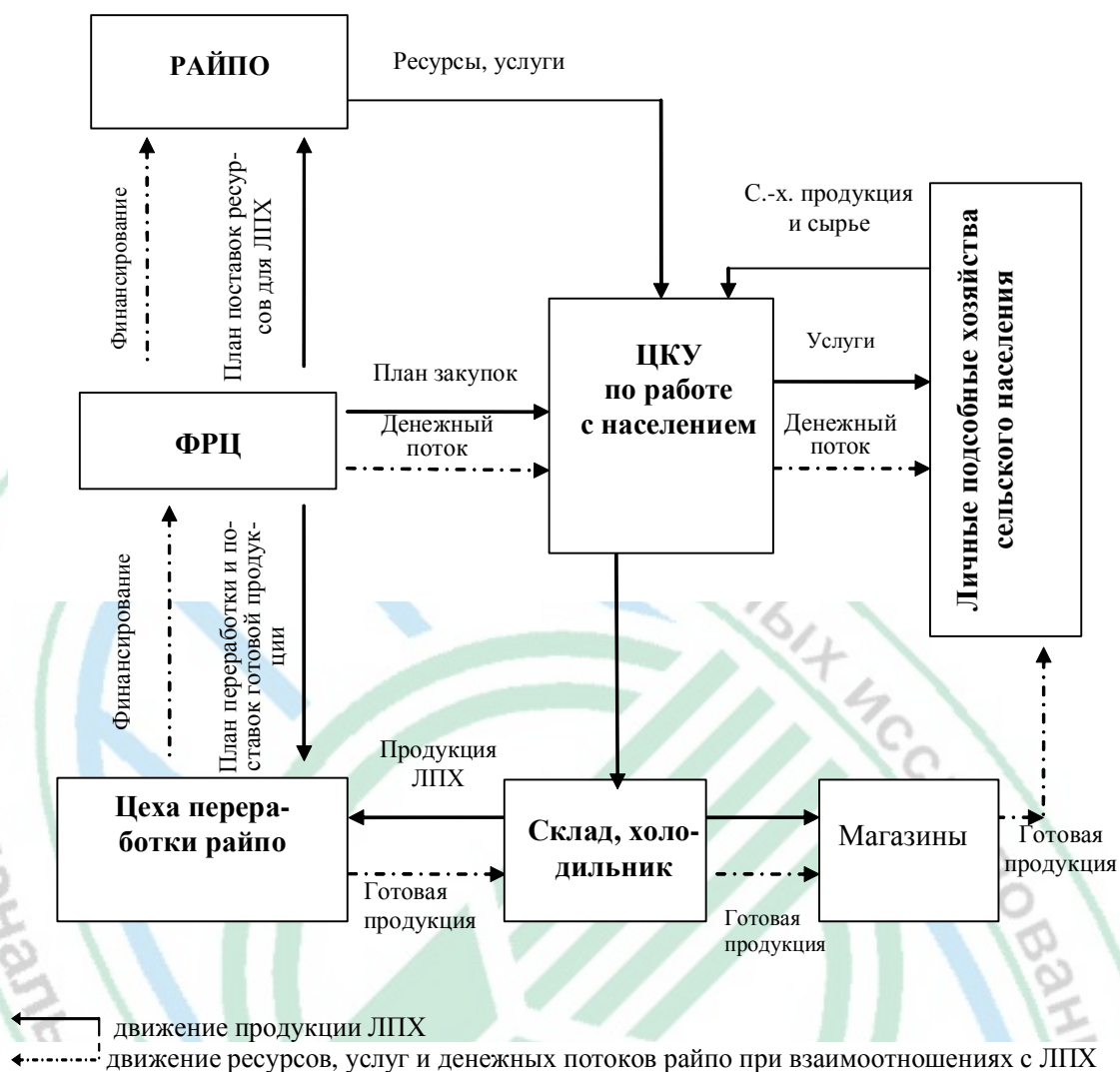


Рис. 2.8.3. Взаимоотношения ЦКУ с производственными цехами райпо и личными подсобными хозяйствами

Таблица 2.8.8. Розничная продажа владельцам ЛПХ отдельных групп товаров через центры кооперативных участков райпо

Группы товаров	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. к 2006 г. в %
Семена картофеля, т	3,5	5,0	8,1	231,4
Семена овощных культур, цветов и трав, млн руб.	12,3	18,2	24,5	199,1
Минеральные удобрения, млн руб.	6,2	6,7	7,3	117,9
Почвогрунт, млн руб.	4,8	5,0	7,1	147,9
Средства защиты растений, млн руб.	4,9	5,6	5,7	116,3
Сельхозинвентарь, млн руб.	31,8	69,7	75,5	237,4
Обозно-шорные товары, млн руб.	1,3	1,1	0,9	69,2
Строительные товары, млн руб.	394,7	622,7	655,0	165,9
Саженьцы плодовых деревьев, шт.	750	783	835	111,3
Лук-севок, т	1,5	1,6	1,8	120
Пленка, млн руб.	3,4	8,3	8,8	258,8
Комбикорм, т	125,2	144,2	145	115,8
Товарооборот – всего, млн руб.	541,5	794,7	842,7	154,6

Анализ коэффициентов парной корреляции показывает, что наибольшее влияние на формирование заготовительного оборота кооперативных участков оказывают: закупка яблок ($r_{yx} = 0,88 - 0,508$), мяса ($r_{yx} = 0,832 - 0,824$), стеклобоя ($r_{yx} = 0,613 - 0,352$). Наблюдается средний уровень связи между заготовительным оборотом и закупкой черного, цветного металлов и макулатуры ($r_{yx} = 0,526 \div 0,701$) (табл. 2.8.10).

Для установления влияния на формирование заготовительного оборота (V_x) были отобраны следующие факторы:

- X_1 – заготовка яблок, кг;
- X_2 – заготовка мяса, кг;
- X_3 – закупка стеклобоя, кг;
- X_4 – закупка макулатуры, кг;
- X_5 – закупка цветного металла, кг;
- X_6 – закупка черного металла, кг.

После отсева несущественных по t_{aj} факторов корреляционная модель формирования заготовительного оборота кооперативных участков приняла вид:

2006 г.

$$V_x = 4721,917 + 0,123 X_1 + 4,358 X_2 \quad (2.8.2)$$

$R=0,932; D=86,9; F=73,03; t_{a_0}=2,379;$
 $t_{a_1}=5,450; t_{a_2}=3,934$

2007 г.

$$V_x = 2225,5,155 + 0,195 X_1 + 2,99 X_2 + 30,346 X_3 \quad (2.8.3)$$

$R=0,945; D=89,2; F=93,75; t_{a_0}=1,771;$
 $t_{a_1}=8,189; t_{a_2}=3,209; t_{a_3}=3,344$

где X_1 – заготовка яблок, кг;

X_2 – заготовка мяса, кг;

X_3 – закупка цветного металла, кг.

Статистические характеристики моделей свидетельствуют о наличии тесной связи между результативным и включенными в модель факторными показателями ($R = 0,932 - 0,945$). Коэффициент детерминации показывает, что вариация результативного показателя на 86,9–89,2 % обусловлена изменением закупок яблок, мяса и цветного металла. При доверительной вероятности 0,95 табличное значение F -критерия составляет 3,42. Превышение расчетного значения F -критерия ($F = 73,03 - 93,75$) над его табличным значением свидетельствует о статистической надежности корреляционных моделей. Параметры корреляционных моделей существенны, так как $t_{aj} = 1,771 - 8,189$ больше их табличного значения.

Подчеркнем, что устойчивые характеристики корреляционных моделей позволяют использовать их в дальнейших расчетах.

Проведенный анализ с использованием –коэффициентов позволил установить влияние отдельных факторов на формирование заготовительного оборота (табл. 2.8.11).

Анализ β -коэффициентов показывает, что рост заготовок яблок и мяса на один процент позволяет увеличить величину заготовительного оборота кооперативного участка по данным 2007 г. соответственно на 0,403 и 0,521 %. Причем, заготовительный оборот увеличивается более быстрыми темпами, чем прирост данных

Таблица 2.8.9. Закупки кооперативными участками сельскохозяйственной продукции и сырья и факторы их обуславливающие, 2007 г.

Показатели	Группы кооперативных участков по величине заготовительного оборота, тыс. руб.			В среднем по совокупности	Данные 3 гр. в % к 1 гр.
	До 200	201–20000	Свыше 20001		
Количество ЦКУ, ед.	14	15	9	38	–
Заготовительный оборот, тыс. руб.	64	6640	43000	12831	в 671,9 раза
Число ЛПХ, обслуживаемых центрами кооперативных участков, ед.	368,5	445,1	628,6	460,3	170,6
Население, проживаемое на кооперативном участке, чел.	895,5	1003,5	1558,2	1095,1	174,0
Поголовье скота, находящегося в собственности ЛПХ, гол.:					
коров	7,3	84,3	102,7	83,5	146,1
свиней	234,9	340,1	184,7	264,5	78,6
Посевная площадь – всего, га	215,5	241,1	272,7	239,2	126,5
В том числе:					
зерновых	93,5	86,4	101,9	92,7	109,0
картофеля	82,9	110,9	122,4	103,3	147,6
овощей	14,6	29,8	16,2	21,0	111,0
Закупка, кг:					
цветного металла	0	0	428,9	101,6	–
черного металла	0	0	56055,6	13276,3	–
макулатуры	529,5	660,4	11446,2	3166,7	в 21,6 раза
тряпья	146,2	229,6	1393,8	474,6	в 9,5 раза
стеклобоя	98,2	27,7	437,3	150,7	в 4,5 раза
ПЭТ бутылок	12,3	6,3	226,1	60,6	в 18,4 раза
овощей	14,3	178,7	0	75,8	–
яблок	0	16442,9	46968,0	17614,6	–
картофеля	0	2252,8	3310,7	1673,4	–
мяса	17,14	704,5	4323,0	1365,1	в 25,2 раза
молока	0	0	15766,9	3734,3	–

Таблица 2.8.10. Коэффициенты парной корреляции

Показатели	Коэффициенты парной корреляции	
	2006 г.	2007 г.
Число ЛПХ, находящихся на обслуживании ЦКУ, ед.	0,328	0,379
Население, обслуживаемое ЦКУ, чел.	0,259	0,354
Поголовье животных, находящихся в собственности ЛПХ, гол.:		
коров	0,258	0,261
свиней	-0,036	-0,106
Посевная площадь – всего, га	0,153	0,175
В том числе:		
зерновых	-0,138	0,011
картофеля	0,189	0,244
овощей	-0,074	-0,071
Закупка, кг:		
цветного металла	0,535	0,701
черного металла	0,533	0,667
макулатуры	0,570	0,526
тряпья	0,155	0,146
стеклобоя	0,613	0,358
ПЭТ бутылок	0,196	0,349
овощей	0,015	-0,055
яблок	0,881	0,508
картофеля	0,189	0,383
мяса	0,832	0,824
молока	0,024	0,186

Таблица 2.8.11. Значение коэффициентов и показателей частной детерминации

Показатели	β -коэффициенты		Показатели частной детерминации	
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.
X_1	0,587	0,521	0,517	0,265
X_2	0,423	0,403	0,352	0,334
X_3	–	0,421	–	0,295
Сумма	1,010	1,345	0,869	0,892

факторов, так как сумма β -коэффициентов больше единицы. Расчеты показателей частной детерминации показывают, что 51,7 % вариации заготовительного оборота приходится на X_1 , а 35,2 % – на X_2 в 2006 г., в 2007 г. 26,5; 33,2 и 29,51 % вариации приходилось соответственно на долю факторов X_1, X_2, X_3 .

Проведенные нами расчеты позволили на основе сравнения фактического и расчетного значения заготовительного оборота кооперативных участков выделить две группы: хуже работающие ($y_i < y_x$) и лучше работающие ($y_i > y_x$) кооперативные участки (табл. 2.8.12).

Следует отметить, что только десять (или 26,3 %) центров кооперативных участков имеют заготовительный оборот больше расчетного значения. Лучшие работающие центры обеспечивают заготовительный оборот в 33,81 млн руб., что выше на 533,5 % по сравнению с аналогичным показателем центров 1 группы.

Кооперативные участки 2 группы обеспечивают более высокий уровень заготовок всех видов сырья продовольствия, лучшую организацию труда работников, более эффективную работу с населением, что позволяет им, обслуживая всего на 43,9 % больше населения и на 31,7 % ЛПХ, получить в 6,3 раза выше заготовительный оборот.

Выполненные нами исследования свидетельствуют, что из общего объема предоставляемых в 2008 г. владельцам ЛПХ услуг увеличение в сравнении с 2006 г. наблюдалось по распиловке и колке дров – 150,8 %, обработке приусадебных участков – 180,4 %. Следует отметить, что населением востребованы новые виды услуг: выпас

скота – рост составил 146,3 %, заточка ножей – 183, клепка кос – 94,7, размол зерна – 103,2 % (табл. 2.8.13).

Центрам кооперативных участков выделяется часть валового дохода, используемого на оплату труда работников, форму которой нами предлагается увязывать с объемами закупок сельскохозяйственной продукции у владельцев ЛПХ. При этом норматив (процент) отчислений этой части валового дохода центру кооперативного участка целесообразно устанавливать исходя из тарифных ставок и установленных норм при оплате труда. При этом он будет определяться как отношение нормативных расходов на оплату труда работников центра к стоимости закупок сельскохозяйственной продукции и сырья по установленным договорным ценам (табл. 2.8.14).

Проведенные нами расчеты свидетельствуют, что при выполнении плановых закупок сельскохозяйственной продукции у владельцев ЛПХ центр кооперативного участка сможет использовать на оплату труда работников вместе с премированием по мясу 4,93 %, молоку – 3,91, плодам – 5,2 % от стоимости приобретенного сырья, или в среднем 3,94 %. Превышение фактических объемов закупок над плановыми соответственно увеличит и распределяемый доход центра кооперативного участка. Кроме того, нами предлагается за выполнение объемов закупок и экономии материальных затрат осуществлять материальное стимулирование работников ЦКУ за счет отчисления от прибыли, полученной райпо от реализации готовой продукции, произведенной из закупленного у населения сырья.

Второй структурной составляющей закупочно-пере-

Таблица 2.8.12. Группировка по соотношению фактического и расчетного заготовительного оборота кооперативных участков, 2007 г.

Показатели	Хуже работающие ЦКУ	Лучше работающие ЦКУ	В среднем по совокупности	2 гр. в % к 1 гр. %
Количество ЦКУ, ед.	28	10	38	–
Заготовительный оборот, тыс. руб.	5337,4	33813,5	12831,1	633,5
Число ЛПХ, находящихся на обслуживании ЦКУ, ед.	424,9	559,5	460,3	131,7
Население, обслуживаемое кооперативным участком, чел.	981,6	1412,9	1095,1	143,9
Поголовье животных, находящихся в собственности ЛПХ, гол.:				
коров	79,5	94,7	83,5	119,1
свиней	274,7	236,0	264,5	85,9
Посевная площадь – всего, га	235,7	248,8	239,2	105,6
В том числе:				
зерновых	95,0	86,1	92,7	90,6
картофеля	100,1	112,1	103,3	112,0
овощей	22,0	18,0	21,0	81,8
Закупка, кг:				
цветного металла,	59,3	220,0	101,6	371,0
черного металла	6942,9	31010,0	13276,3	446,6
макулатуры	2336,4	5491,6	3166,7	235,0
тряпья	589,0	154,4	474,6	26,2
стеклобоя	198,9	15,6	150,7	7,8
ПЭТ бутылок	42,3	111,7	60,6	264,1
овощей	27,1	212,0	75,8	782,3
яблок	7469,4	46021,2	17614,6	616,1
картофеля	771,1	4199,6	1673,4	547,6
мяса	663,1	3330,7	1365,1	502,3
молока	0	14190,2	3734,3	–

Таблица 2.8.13. Платные услуги, оказываемые организациями потребительской кооперации сельскому населению Горецкого района

Услуги	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % к 2006 г.
Выпас скота, тыс. руб.	217,6	262,9	536,0	246,3
Заточка ножей, тыс. руб.	337,6	472,2	955,4	283,0
Клепка кос, тыс. руб.	64,2	67,9	125,0	194,7
Размол зерна, тыс. руб.	1502,7	1760,2	3553,5	236,5
Нарезка стекла, тыс. руб.	263,9	424,9	1092,0	413,8
Распиловка и колка дров, тыс. руб.	914	1152,5	2292,0	250,8
Обработка приусадебных участков, тыс. руб.	251,8	420,1	206,0	81,8
Оказано услуг населению – всего, тыс. руб.	3371,8	4559,8	8759,9	259,8

Таблица 2.8.14. Пример расчета норматива для определения отчислений на оплату труда работников центра кооперативного участка

Продукция	План закупок, т	Цена закупки, руб.	Стоимость закупок, тыс. руб.	Нормативные расходы на оплату труда		Текущее премирование (30 %), тыс. руб.	Отчисления на оплату труда, %
				на 1 т/руб.	всего, тыс. руб.		
Мясо	5,5	6600	36300	250	1375	413	4,93
Молоко	25,6	665	17024	20	512	154	3,91
Картофель	50,0	430	21500	6,5	325	142	2,17
Овощи	10,0	550	5500	11	110	33	2,6
Плоды	50,0	230	11500	9,2	460	138	5,2
Итого	х	х	91800	х	2782	835	3,94

рабатывающего торгового комплекса потребительской кооперации является переработка и хранение сельскохозяйственной продукции и сырья.

Потребительская кооперация в Беларуси, начиная со времени создания, учитывая интересы пайщиков, развивала те отрасли хозяйственной деятельности, которые способствовали удовлетворению материальных потребностей сельских жителей. При этом исходили из того, что в условиях централизованно-плановой системы хо-

зяйствования фонды кооперативной торговли по многим группам товаров были значительно меньше, чем в государственной. Именно поэтому организации потребительской кооперации стали развивать промышленную переработку, что позволило улучшить обеспечение сельского населения многими товарами путем увеличения собственных ресурсов, а также повысить товарооборот торговых организаций за счет производства востребованных товаров, жизненно необходимых сельскому на-

селению. Таким образом, потребительская кооперация развивала промышленную переработку сельскохозяйственной продукции и сырья и обеспечивала производство хлебобулочной, колбасной, макаронной, рыбной продукции, плодово-ягодных консервов, безалкогольных напитков, минеральных вод и т. д.

Следует сказать, что переработкой продукции и производством товаров народного потребления в Могилевском облпотребсоюзе занимаются все районные потребительские общества, а также собственные предприятия ОПС: частные унитарные предприятия "Кировский консервный завод" и "Чериковский плодоконсервный завод". На 01.01.2009 г. в системе Могилевского облпотребсоюза действует 11 хлебозаводов и пекарен, 5 кондитерских, 11 колбасных, 2 консервных, 5 рыбоперерабатывающих цехов, 9 участков по выпуску безалкогольных напитков и кваса, по одному цеху по производству минеральной воды и чипсов и ряд других производств (табл. 2.8.15).

Надо подчеркнуть, что кооперативные промышленные предприятия и цеха формировались потребительскими обществами и союзами как самостоятельные или хозрасчетные подразделения. Затем на базе промышленных кооперативных предприятий и цехов были созданы пищекомбинаты. Изучение позволяет сделать вывод, что создание пищекомбинатов в тот период позволило увеличить совокупные объемы производства, за счет этого значительно снизить удельные общепроизводственные расходы и повысить эффективность использования производственных ресурсов.

Переход от централизованно-плановой экономики к рыночной потребовал использования нового механизма хозяйствования. В условиях рынка сложились принципиально новые взаимоотношения организации потребительской кооперации с государством. В первую очередь, речь идет о системе налогообложения.

Действующая в переходный период в Беларуси система налогообложения, как показывают наши исследования, создает значительные налоговые нагрузки на промышленные кооперативные предприятия и цеха, что приводит к неоправданному отвлечению оборотных средств, появлению у них дополнительной потребности в кредитных ресурсах. Поэтому в системе налогообложения возникла необходимость присоединения коопе-

ративных промышленных предприятий и цехов к райпо для исключения дублирования налогооблагаемого оборота. Вместе с тем надо учитывать, что для обеспечения финансовой устойчивости потребительских обществ и союзов при убыточности других отраслей, кооперативная промышленность стала основой получения прибыли и формирования фондов потребления и накопления потребительской кооперации.

Выполненные расчеты позволяют сделать вывод, что в 2008 г. по сравнению с 1995 г. удельный вес продукции кооперативной промышленности в розничном товарообороте потребительской кооперации снизился на 9 %.

Следует отметить, что недостаточные инвестиции по техническому и технологическому перевооружению производств привели к выпуску неконкурентоспособной продукции, не отвечающей требованиям потребителей. Именно поэтому были закрыты 8 цехов по производству колбасных изделий, 8 – кондитерских и 3 цеха по производству хлебобулочных изделий.

Вместе с тем недостаточное внимание к качеству выпускаемой продукции, а также упаковке, таре и рекламе привело к значительному снижению в 2008 г. по сравнению с 1995 г. спроса потребителей на многую продукцию предприятий потребкооперации. В связи с этим производство минеральной воды в 2008 г. по сравнению с 1995 г. составило 4,5 %, макаронных изделий – 4,6; колбасных – 56,8; рыбной продукции – 54,9 %. Вместе с тем в этот период производство кондитерских изделий увеличилось на 9,6 %, безалкогольных напитков – на 12,1 % и мясных полуфабрикатов – в 4,5 раза.

Только в 2008 г. организации потребительской кооперации значительно увеличили инвестиции в кооперативную промышленность Могилевской области. Так, сделанные капитальные вложения в 2008 г. превысили в 1,6 раза инвестиции в данную отрасль в 2006–2007 гг. (табл. 2.8.16).

Расчеты показывают, что в 2008 г. на долю кооперативной промышленности в Могилевской области приходилось 20,4 % производимых хлебобулочных изделий, 12,2 – плодовоовощных консервов, 2,2 – колбасных изделий, 7,8 % – мясопродуктов.

При этом необходимо отметить, что удельный вес кооперативной промышленности в производстве потребительских товаров в Могилевской области, за исключе-

Таблица 2.8.15. Материально-техническая база кооперативной промышленности Могилевского облпотребсоюза

Перерабатывающие предприятия	Год					Годовая мощность
	1995	2000	2006	2007	2008	
Хлебопекарные предприятия	14	14	13	11	11	24000 т
Кондитерские цеха и участки	13	10	5	5	5	707 т
Колбасные цеха	19	20	10	10	11	2200 т
Мясопереработка	17	17	16	17	18	6500 т
Макаронные цеха	7	11	3	3	3	1200т
Рыбоперерабатывающие цеха и участки	17	14	5	5	5	305 т
Предприятия по производству плодовоовощных консервов	2	2	2	2	2	5300 туб
Цеха и участки по производству безалкогольных напитков и кваса	8	10	9	9	9	400 тыс. дал
Цех по производству минеральной воды	1	1	1	1	1	3000 тыс. пол. л
Цех по производству чипсов	–	–	1	1	1	36 т
Цех по быстрому замораживанию плодовоовощной продукции	–	–	–	–	1	1180 т

Таблица 2.8.16. Производство потребительских товаров в организациях Могилевского облпотребсоюза

Выпускаемая продукция	Год					2008 г. к 1995 г., %
	1995	2000	2006	2007	2008	
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	29,16	23,01	14,99	14,78	14,78	50,7
Макаронные изделия, т	250	716	40	27	11,4	4,6
Кондитерские изделия, т	357,7	585,4	346	390	392	109,6
Колбасные изделия, тыс. т	1,32	2,28	1,01	0,83	0,75	56,8
Пищевая рыбная продукция, т	342,2	355,7	107	140	188	54,9
Консервы, туб	6478,2	7869	5236	5034	4367	67,4
Безалкогольные напитки, тыс. дал	143,6	242,6	155	185	161	112,1
Минеральная вода, тыс. пол л.	1813,8	2082,2	182	84	82	4,5
Мясо, тыс. т	2,77	3,56	3,56	3,69	3,65	131,8
Мясные полуфабрикаты, т	218,1	279,6	504	530	987	452,5
Быстрозамороженная плодоовощная продукция, т	–	–	–	–	565,1	–
Капуста квашеная, т	160	135	20,9	14,2	–	–
Огурцы, помидоры соленные, т	125	115	117,2	72,9	161,4	129,1
Яблоки моченые, т	12,4	14,1	18,3	15,4	30,6	246,8
Всего, млн руб.	179842	14988	41551	46565	58876	–
Удельный вес в розничном обороте потребкооперации области, %	19,7	23,2	12,2	11,2	10,7	–9,0
Капитальные вложения, млн руб.	8200	610	1115	5859	11023	–

нием безалкогольных напитков и мясопродуктов, значительно уменьшился. Так, в 2008 г. по сравнению с 1995 г. доля в производстве потребительских товаров кооперативной промышленностью по колбасным изделиям уменьшилась на 4,6 п. п., кондитерским изделиям – на 2,3 п. п., хлебобулочным изделиям – на 2,8 п. п., а выпуск минеральной воды из-за низкого качества прекратился вообще.

Анализ свидетельствует, что снижение объемов деятельности перерабатывающих предприятий потребительской кооперации вызвано формированием условий конкуренции, уменьшением покупательских фондов сельского населения, отсутствием источников пополнения собственных оборотных средств и инвестиций (табл. 2.8.17).

Изучение позволяет сделать вывод: выпускаемая социально значимые продукты питания (хлебобулочные, кондитерские, колбасные, макаронные изделия, безалкогольные напитки, рыбу, консервы, непродовольственные товары) кооперативная промышленность Могилевской области вносит весомый вклад в формирование товарных ресурсов и удовлетворение потребительского спроса населения, проживающего в сельской местности.

Вместе с тем организации потребительской кооперации не могут зачастую закупить произведенную в личных подсобных хозяйствах сельскохозяйственную продукцию из-за отсутствия современных хранилищ. Боль-

шинство хранилищ построены в 60-е годы XX века и они не обеспечивают сохранность продукции в межсезонный период.

Проведенные расчеты показывают, что из года в год объемы закладки на хранение на межсезонный период сельскохозяйственной продукции, закупленной в ЛПХ сельских жителей, снижаются. Так, картофеля в 2008 г. было заложено на хранение меньше, чем в 1995 г., на 3650 т, овощей – на 502 т и т. д. (табл. 2.8.18).

Отсюда можно заключить, что только модернизация имеющихся хранилищ, а также строительство современных объектов для хранения картофеля, овощей и фруктов позволит значительно расширить закупки в ЛПХ сельских жителей данной продукции.

Нами установлено, что в современных условиях, когда рынок ставит производителей и потребителей в принципиально новые взаимоотношения, начинают действовать экономические и правовые регуляторы, усиливается конкуренция, кооператорам Могилевской области необходимо отойти от старых стереотипов и не содержать в каждом районном потребительском обществе однотипные низкоэффективные производства, которые не могут из-за низкой технической оснащенности производить конкурентоспособную продукцию, упаковывать ее и хранить. Необходимо на основе кооперации и

Таблица 2.8.17. Доля кооперативной промышленности в производстве потребительских товаров в Могилевской области, %

Выпускаемая продукция	Год				
	1995	2000	2006	2007	2008
Хлебобулочные изделия	22,9	21,7	19,5	20,1	20,4
Консервы	25,3	24,0	26,1	24,7	12,2
Макаронные изделия	–	29,2	10	6,8	–
Колбасные изделия	6,8	12,8	3,6	2,8	2,2
Мясопродукты	6,8	10,4	7,1	6,9	7,8
Кондитерские изделия	4,2	3,8	1,7	2,2	1,9
Безалкогольные напитки	2,2	4,3	3,4	4,8	4,5
Минеральная вода	36,7	14,5	2,2	1,8	–
Всего	3,2	3,3	2,6	2,4	2,3
Продовольственные товары	6	8,4	5,3	4,9	4,3
Непродовольственные товары	0,4	0,24	0,14	0,16	0,18

Таблица 2.8.18. Закладка сельскохозяйственной продукции на межсезонный период заготовительными организациями Могилевского облпотребсоюза, т

Продукция	Год				
	1995	2000	2006	2007	2008
Картофель	5340	5273,8	1896	1873	1690
Овощи	1535	1665,2	1138,8	942	1033
В том числе:					
капуста	449	443,3	514,9	380	450
лук	270	421	278,5	307	313
свекла	658	620,7	229,7	150	150
морковь	158	180,2	115,7	105	120
Яблоки	140	107,5	224,8	295	295

интеграции товаропроизводителей перевооружить кооперативную промышленность современным оборудованием, включая упаковочное и фасовочное, и обеспечить устойчивое производство конкурентоспособной продукции с последующей доставкой ее специальным транспортом в магазины потребительской кооперации области. Нами предлагается иметь в Могилевской области по одному специализированному предприятию по производству колбас и копченостей, макарон, рыбной продукции, газированных напитков, плодоовощных консервов, чипсов, кондитерских изделий. Вместе с тем высвободившиеся цеха продать, а вырученные деньги инвестировать в оборудование по хранению и переработке небольших партий плодоовощной продукции, закупаемой в личных подсобных хозяйствах сельского населения.

Третьей структурной составляющей закупочно-перерабатывающего торгового комплекса потребительской кооперации является торговля, которая играет особую роль в обслуживании сельского населения. При этом в решении проблемы обеспечения жителей села промышленными товарами и продуктами питания, значительное место занимает розничная сеть магазинов потребительской кооперации. Сущность организации коммерческой деятельности розничной торговли потребительских обществ состоит в том, чтобы превратить потребности покупателей в доходы торговых предприятий. Для решения этой задачи необходимо предложить покупателям товар определенного качества, в требуемом ассортименте, в установленные сроки и, конечно, на более приемлемых условиях (цена, услуги, сервис), чем конкуренты. Кроме того, организация розничной продажи товаров должна обеспечить активное воздействие на рост товарооборота путем формирования и стимулирования спроса на товар в целях увеличения объема продажи и обеспечения доходности кооперативных предприятий торговли.

Проведенные нами расчеты показывают, что в 1995–2008 гг. количество розничных торговых предприятий в потребительской кооперации Могилевской области уменьшилось на 27,8 %. Следует подчеркнуть, что из 23,6 % закрытых магазинов продовольственные составили 59,3 %. В то же время количество магазинов, реализующих непродовольственные товары, уменьшилось на 36,5 %. В 2008 г. палаток, ларьков, киосков осталось только 23,2 % от имевшихся в 1995 г. При этом потребительская кооперация Могилевской области в 1995 г. в городах имела 385 магазинов, а в 2008 г. их количество увеличилось до 433 единиц.

Вместе с тем кооператоры Могилевской области в 2008 г. по сравнению с 1995 г. увеличили количество ав-

томагазинов на 8 единиц и обновили весь их парк, установили современное торговое и холодильное оборудование. Это позволило значительно расширить предлагаемый покупателям ассортимент продовольственных товаров, требующих специального режима хранения (табл. 2.8.19).

В то же время проведенные исследования показывают, что в розничном обороте торговли Могилевской области доля потребительской кооперации продолжает снижаться и в 2008 г. достигла 19,2 %. Одной из основных причин явилось то, что сельское население области, обслуживаемое потребительской кооперацией, в этот период сократилось на 28,8 %, или на 111,1 тыс. человек. И, наконец, на уменьшение удельного веса потребительской кооперации повлияло усложнение конкурирующей среды в районных центрах, городах и крупных деревнях. Главным конкурентом потребительских обществ становятся частные структуры.

Исследования показывают, что в 2008 г. в структуре розничного товарооборота потребительской кооперации Могилевской области продовольственные товары занимали 81,1 % против 82,8 % в 1995 г. Увеличилась доля продажи в 2008 г. колбасных изделий и копченостей на 2,4 %, молока и молочной продукции – 1,7; алкогольных напитков – 4,9; картофеля и овощей – на 0,5 %. В то же время в структуре товарооборота уменьшилась реализация рыбы и морепродуктов на 1,1 %, хлеба и хлебобулочных изделий – 4,8; кондитерских товаров, муки, крупы и бобовых – на 1,1; 2,8 и 1,4 % соответственно (табл. 2.8.20).

Проведенные расчеты позволили сделать вывод, что рост реализации в сельской розничной сети колбасных изделий и копченостей, молока и молочной продукции, картофеля и овощей связан с уменьшением поголовья скота и посевных площадей картофеля и овощей в личных подсобных хозяйствах сельских жителей.

Вместе с тем насыщение внутреннего рынка промышленными товарами и продуктами питания зависит от возможности потребительских обществ с наименьшими затратами закупить и довести их до конечного потребителя. Проведенные нами исследования позволили выявить основные тенденции изменения объемов розничного товарооборота потребительских обществ Витебского и Могилевского облпотребсоюзов, а также факторов, способствующих их повышению. Статистические группировки выполнены нами по потребительским обществам Витебской и Могилевской областей за 2003–2007 гг. (табл. 2.8.21–2.8.25).

Анализ показывает, что в 2003 г. объем розничного товарооборота в среднем по совокупности потребитель-

Таблица 2.8.19. Материально-техническая база торговой отрасли Могилевского облпотребсоюза

Показатели	Год									
	1995		2000		2006		2007		2008	
	Количество, ед.	Торговая площадь, тыс. м ²	Количество, ед.	Торговая площадь, тыс. м ²	Количество, ед.	Торговая площадь, тыс. м ²	Количество, ед.	Торговая площадь, тыс. м ²	Количество, ед.	Торговая площадь, тыс. м ²
Розничные торговые предприятия – всего	2156	189,8	2052	186,9	1584	143,5	1583	143,5	1556	142,6
В том числе: магазины – всего	1984	189,8	1933	186,9	1537	143,5	1545	143,5	1516	142,6
Из них: продовольственные	767	61,5	668	52,6	655	50,0	682	52	671	51,7
непродовольственные	285	55,5	261	52,3	158	31,6	169	31,7	181	32,5
смешанные (ТПС)	932	72,8	1004	82	724	61,9	694	59,8	664	58,5
В том числе ларьки, киоски	172		119		47		38		40	
Наличие автомагазинов	65		62		67		69		73	
Построено магазинов	4	0,5	3	0,1	28	1,2	19	1,4	17	1,0
Магазины, расположенные: на селе	1599	129,5	1518	123,9	1139	90	1122	89,2	1083	87,8
в городе	385	60,2	415	63,0	433	53,5	423	54,3	433	54,8
Закуплено автомагазинов	–	–	5	–	19	–	27	–	15	–
Инвестиции в МТБ торговой отрасли, млн руб.	6025		557		11160		15915		14701	
Удельный вес потребкооперации в розничном товарообороте торговли Могилевской области, %	27,2		25,0		21,1		20,6		19,2	
Численность сельского населения Могилевской области, тыс. чел. (на конец года)	385,8		344,8		290,5		283,3		274,7	

Таблица 2.8.20. Структура розничного товарооборота Могилевского ОПС

Товарные группы	Год									
	1995		2000		2006		2007		2008	
	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %
Мясо и птица	32207,7	2,9	2736,0	3,5	14846,2	3,6	19284,7	3,9	28031,1	4,3
Колбасные изделия и копчености	59704,8	5,5	5076,7	6,5	33097,8	8,1	38159,6	7,7	51815,5	7,9
Рыба и морепродукты	37575,7	3,5	1643,1	2,1	10087,8	2,4	11632,6	2,3	16046,7	2,4
Масло животное	32426,8	3,0	1627,7	2,1	4503,1	1,1	5422,0	1,1	7950,9	1,2
Масло растительное	13146,0	1,2	480,5	0,6	2424,5	0,6	3417,8	0,7	6052,4	0,9
Маргариновая продукция	7778,1	0,7	511,5	0,7	1015,9	0,2	1056,4	0,2	1589,2	0,2
Майонезная продукция	3615,2	0,3	279,0	0,4	1529,3	0,4	2130,3	0,4	3505,6	0,5
Молоко и молочная продукция	39876,2	3,6	2526,7	3,2	19955,2	4,9	25645,3	5,2	35125,5	5,3
Сыр	4491,6	0,4	519,3	0,7	3218,9	0,8	4444,9	0,9	6736,7	1,0
Консервы мясные	5477,5	0,5	271,3	0,3	972,7	0,2	1383,6	0,3	2072,0	0,3
Консервы рыбные	3834,3	0,4	201,5	0,3	4319,8	1,1	5328,1	1,1	7024,5	1,1
Консервы овощные	7887,6	0,7	387,5	0,5	1904,0	0,5	2476,1	0,5	3846,1	0,6
Яйца и яйцепродукты	10955,0	1,0	643,3	0,8	3275,0	0,8	4447,3	0,9	5597,1	0,9
Сахар	28483,0	2,6	2697,3	3,5	14021,4	3,4	13018,8	2,6	17097,9	2,6
Кондитерские изделия	64415,4	5,9	4518,7	5,8	19239,8	4,7	22936,2	4,6	31636,1	4,8
Чай и кофе	2848,3	0,3	201,5	0,3	1954,4	0,5	2750,8	0,6	4589,3	0,7
Мука	39109,4	3,6	1658,7	2,1	3262,3	0,8	3892,4	0,8	5021	0,8
Хлеб и хлебобулочные изделия	126749,4	11,6	10052,7	12,9	33312,8	8,2	37325,4	7,5	44853,6	6,8
Крупа и бобовые	25196,5	2,3	1123,9	1,4	3452,7	0,8	4029,1	0,8	6161,1	0,9
Макаронные изделия	17856,7	1,6	604,6	0,8	1872,2	0,5	2332,1	0,5	3536,7	0,5
Картофель	2191,0	0,2	248,0	0,3	2221,8	0,5	2406,0	0,5	3265,7	0,5
Овощи	12269,6	1,1	829,3	1,1	5553,0	1,4	7292,1	1,5	8838,6	1,3
Фрукты и ягоды	16761,2	1,5	953,3	1,2	9110,4	2,2	11414,6	2,3	14792,8	2,3

Товарные группы	Год									
	1995		2000		2006		2007		2008	
	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %	Товарооборот, млн руб.	Удельный вес в товарообороте, %
Алкогольные напитки	240024,1	21,9	18741,2	24,1	117419,1	28,8	143080,7	28,8	176208	26,8
Безалкогольные напитки	15337,0	1,4	1488,1	1,9	10864,6	2,7	13575,1	2,7	19300	2,6
Мороженое	7668,5	0,7	1085,1	1,4	6246,4	1,5	7410,0	1,5	7599,5	1,5
Другие прод. товары	48968,9	4,5	2306,3	3,0	8332,4	2,0	10531,1	2,1	15886	2,4
Итого прод. товаров	906855,0	82,8	63412,9	81,5	338013,3	82,9	406823,1	81,8	534179,6	81,1
Непродовольственные товары	188645,1	17,2	14394,3	18,5	69686,7	17,1	90676,9	18,2	124171,6	18,9
Розничный товарооборот Могилевского ОПС	1095500	100,0	77807,2	100,0	407700,0	100,0	497500,0	100,0	658351,2	100,0

ских обществ составлял 9331 млн руб., а в 2007 г. его объем увеличился в 2,59 раза.

Необходимо отметить, что рост объема розничного товарооборота потребительской кооперации произошел при уменьшении численности обслуживаемого населения за указанный период на 0,1 %. Расчеты показывают, что розничный товарооборот увеличивается с возрастанием доли обслуживаемого населения трудоспособного возраста, повышением удельного веса торговых предприятий потребительских обществ в общем объеме товарооборота в районах, ростом количества магазинов потребительских обществ, возрастанием товарных запасов, а также повышением доходов населения.

Так, выполненная группировка свидетельствует, что в 3 группе потребительских обществ, где объем розничного товарооборота больше в 2,6 раза, чем в 1 группе, доля обслуживаемого населения трудоспособного возраста выше на 1,3 п. п., удельный вес товарооборота торговых предприятий потребительских обществ в общем объеме товарооборота районов больше на 3,8 п. п., количество магазинов потребительских обществ выше на 75,9 %, а товарные запасы – в 2,6 раза, при более ускоренной оборачиваемости товаров на 1,3 дня и более высоком уровне доходов населения (в 2,1 раза).

Проведенные расчеты по данным 2004 и 2005 гг. подтверждают влияние указанных факторов на объем

розничного товарооборота. Так, выполненные группировки свидетельствуют, что в 3 группе (2004 г.) и 4 группе (2005 г.) потребительских обществ, где объемы розничного товарооборота выше соответственно в 2,61 и 3,07 раза, чем в 1 группе, доля обслуживаемого населения трудоспособного возраста больше соответственно на 1,0 и 1,9 п. п., при этом удельный вес розничного товарооборота предприятий потребительских обществ в общем товарообороте районов увеличивается соответственно на 2,3 и 6,8 п. п., количество магазинов потребительских обществ растет на 60,3 и 87,3 %, одновременно товарные запасы возрастают на 162,8 и 164,6 %, увеличиваются доходы населения на 88,6 и 103,0 %.

Для более глубокого анализа влияния факторов на формирование объемов розничного товарооборота потребительских обществ Витебского и Могилевского облпотребсоюзов и выявления резервов его повышения нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ. Выявленные зависимости после отсева несущественных факторов можно выразить корреляционными моделями формирования объема розничного товарооборота, которые имеют следующий вид:

2003 г.

$$Y_x = 843,31 + 290,87x_2 - 27,03x_3 - 86,65x_4 + 438,42x_5 + 11,79x_6 + 0,11x_7 \quad (2.8.4)$$

$$R = 0,90; \quad D = 80,9; \quad F = 24,0;$$

Таблица 2.8.21. Группировка потребительских обществ по объемам розничного товарооборота и факторы, способствующие их повышению, 2003 г.

Показатели	Объем розничного товарооборота, млн руб.			В среднем по совокупности
	До 5000	5000–10000	10000 и выше	
Количество райпо, ед.	9	18	14	41
Объем розничного товарооборота, млн руб.	4257,0	7831,9	13877,4	9331,0
Численность населения, обслуживаемого потребкооперацией, тыс. чел.	16,57	25,32	35,76	26,96
В том числе сельское население, %	58,0	48,9	46,3	50,0
в том числе население трудоспособного возраста, %	48,1	48,2	49,4	48,6
Доля потребкооперации в товарообороте района, %	63,3	56,4	67,1	61,1
Количество магазинов, шт.	54,0	80,0	95,0	80,0
В том числе на 1 тыс. населения, шт.	3,26	3,16	2,66	2,97
Торговая площадь магазинов, м ²	5199,8	7158,8	9731,4	7607,2
В том числе на магазин, м ²	96,3	89,5	102,4	95,1
Объем товарных запасов, млн руб.	546,5	782,2	1406,1	943,5
Товарооборачиваемость, дн.	31,2	30,8	29,9	30,6
Доходы населения, млн руб.	16,14	23,72	33,73	25,47
В том числе на жителя, тыс. руб.	974,0	936,8	943,2	944,7

Таблица 2.8.22. Группировка потребительских обществ по объемам розничного товарооборота и факторы, способствующие их повышению, 2004 г.

Показатели	Объем розничного товарооборота, млн руб.			Всего по совокупности
	До 10000	10000-15000	15000 и выше	
Количество райпо, шт.	13	14	14	41
Объем розничного товарооборота, млн руб.	7607,8	11944,3	19824,6	13260,2
Численность населения, обслуживаемого потребкооперацией, тыс. чел.	20,77	26,94	36,59	28,28
В том числе сельское население, %	64,6	60,5	54,1	59,9
в том числе население трудоспособного возраста, %	47,5	49,8	48,5	48,6
Доля потребительской кооперации в товарообороте района, %	58,7	60,1	61,0	60,0
Количество магазинов, шт.	58,0	85,0	93,0	79,0
В том числе на 1 тыс. населения, шт.	2,79	3,16	2,54	2,79
Торговая площадь магазинов, м ²	5677,8	7346,1	9651,7	7604,4
В том числе на магазин, м ²	97,9	86,4	103,8	96,3
Объем товарных запасов, млн руб.	660,2	975,2	1736,3	1135,2
Товарооборачиваемость, дн.	27,08	25,93	24,29	25,73
Доходы населения, млн руб.	24,18	33,20	45,61	34,57
В том числе на жителя, тыс. руб.	1164,2	1232,4	1246,5	1222,4

Таблица 2.8.23. Группировка потребительских обществ по объемам розничного товарооборота и факторы, способствующие их повышению, 2005 г.

Показатели	Объем розничного товарооборота, млн руб.				Всего по совокупности
	До 10000	10000-15000	15001-20000	20000 и выше	
Количество райпо, шт.	10	12	10	9	41
Объем розничного товарооборота, млн руб.	8199,9	12219,0	17782,9	25192,6	15443,6
Численность населения, обслуживаемого потребкооперацией, тыс. чел.	20,44	23,96	29,11	39,38	27,72
В том числе сельское население, %	52,7	51,7	46,0	36,2	49,6
в том числе население трудоспособного возраста, %	48,6	50,5	51,6	50,5	50,3
Доля потребительской кооперации в товарообороте района, %	51,6	55,9	56,3	58,4	55,5
Количество магазинов, шт.	55,0	76,0	94,0	103,0	81,0
В том числе на 1 тыс. населения, шт.	2,69	3,17	3,23	2,62	2,92
Торговая площадь магазинов, м ²	5284,9	6713,1	8912,2	10438	7718,8
В том числе на магазин, м ²	96,7	88,3	94,8	101,3	95,3
Объем товарных запасов, млн руб.	872,2	1338,4	1901,7	2307,9	1574,9
Товарооборачиваемость, дн.	26,8	27,4	26,4	25,1	26,5
Доходы населения, млн руб.	31,26	36,88	48,44	63,47	44,16
В том числе на жителя, тыс. руб.	1529,4	1539,2	1664	1611,7	1593,1

Таблица 2.8.24. Группировка потребительских обществ по объемам розничного товарооборота и факторы, способствующие их повышению, 2006 г.

Показатели	Объем розничного товарооборота, млн руб.				Всего по совокупности
	До 15000	15000-20000	20001-25000	25000 и выше	
Количество райпо, шт.	12	12	8	10	42
Объем розничного товарооборота, млн руб.	11892,5	16938,5	23454,9	30524,7	19972,8
Численность населения, обслуживаемого потребкооперацией, тыс. чел.	21,30	24,53	27,14	38,40	27,41
В том числе сельское население, %	45,4	59,3	63,4	59,9	57,2
в том числе население трудоспособного возраста, %	50,4	51,1	51,7	53,6	51,9
Доля потребительской кооперации в товарообороте района, %	50,6	55,4	58,4	59,7	55,6
Количество магазинов, шт.	53,4	78,9	88,5	96,1	77,6
В том числе на 1 тыс. населения, шт.	2,99	3,25	3,32	2,61	3,04
Торговая площадь магазинов, м ²	5045,3	6784	8400,3	9975,9	7355,1
В том числе на магазин, м ²	94,9	87,9	+95,2	104,1	95,1
Объем товарных запасов, млн руб.	1186,3	1838,3	2342,7	2925,2	2006,9
Товарооборачиваемость, дн.	34,1	34,6	33	31,4	33,4
Доходы населения, млн руб.	54,08	45,79	55,99	76,75	57,47
В том числе на жителя, тыс. руб.	2539,0	1866,7	2063,0	1998,7	2096,7

Таблица 2.8.25. Группировка потребительских обществ по объемам розничного товарооборота и факторы, способствующие их повышению, 2007 г.

Показатели	Объем розничного товарооборота, млн руб.			В среднем по совокупности
	До 20000	20000-30000	30000 и выше	
Количество райпо, ед.	14	18	10	42
Объем розничного товарооборота, млн руб.	15416,1	23980	36903,6	24202,4
Численность населения, обслуживаемого потребкооперацией, тыс. чел.	22,57	24,08	38,14	26,93
В том числе сельское население, %	43,5	63,8	56	55,5
в том числе трудоспособного возраста, %	50,3	51,8	53,4	51,9
Доля потребительской кооперации в товарообороте района, %	49,3	58,9	57,8	55,5
Количество магазинов, ед.	57,1	81,8	97,3	77,3
В том числе на 1 тыс. населения, ед.	2,95	3,44	2,66	3,09
Торговая площадь магазинов, м ²	5260,8	7427,3	9868,2	7286,3
В том числе на магазин, м ²	93,5	91,5	101,5	94,5
Объем товарных запасов, млн руб.	1659,1	2648,2	3921	2621,6
Товарооборачиваемость, дн.	33,5	33,9	32,7	33,5
Доходы населения, млн руб.	69,67	69,02	105,93	78,03
В том числе на жителя, тыс. руб.	3086,8	2886,3	2774,	2897,5

2004 г.

$$Y_x = 192082,6 - 1650,87X_1 + 414,03X_2 - 44,83X_3 - 228,62X_4 + 912,92X_5 + 92,11X_6 + 0,10X_7 \quad (2.8.5)$$

$$R = 0,938; D = 88,0; F = 34,7;$$

2005 г.

$$Y_x = 133800,0 - 1263,77x_1 + 433,26x_2 - 39,08x_3 - 262,11x_4 + 2271,1x_5 + 96,72x_6 + 0,15x_7 \quad (2.8.6)$$

$$R=0,957; D=91,6; F=51,7;$$

2006 г.

$$Y_x = -21260,3 + 839,59x_2 - 283,57x_4 + 4233,03x_5 + 188,72x_6 \quad (2.8.7)$$

$$R = 0,952; D = 90,7; F = 90,3;$$

2007 г.

$$Y_x = -20494,3 + 1004,43x_2 - 44,83x_3 - 348,81x_4 + 4585,57x_5 + 201,08x_6 \quad (2.8.8)$$

$$R = 0,948; D = 89,8; F = 81,4;$$

где Y_x – объем розничного товарооборота, млн руб.;

x_1 – индекс потребительских цен на продовольственные товары;

x_2 – население, обслуживаемое потребкооперацией, тыс. чел.;

x_3 – доля сельского населения, %;

x_4 – доля коммерческих структур в розничном товарообороте района, %;

x_5 – численность магазинов на 1 тыс. населения, шт.;

x_6 – торговая площадь магазина, м²;

x_7 – годовые доходы населения, млн руб.

Статистические характеристики (R, D, F) свидетельствуют о том, что построенные корреляционные модели можно использовать для целей анализа, так как они адекватно описывают изучаемый процесс.

Для объяснения роли отдельных факторов в формировании результата используем β_j -коэффициенты:

$$\beta_j = a_j \frac{\sigma_x}{\sigma_y} \quad (2.8.9)$$

где a_j – коэффициент регрессии при факторе j ;

σ_x, σ_y – среднеквадратическое отклонение факторного и результативного показателей.

Анализ β_j -коэффициентов показывает, что наибольшее влияние на формирование объема товарооборота торговых предприятий потребительских обществ оказывают: численность обслуживаемого населения (0,645–1,196), доля коммерческих структур в товарообороте района (от (-)0,292 до (-)0,543), годовые доходы населения (0,250–0,386) и др. Сумма β_j -коэффициентов в 2003–2005 гг. ($\sum \beta_j < 1,0$) свидетельствует о том, что прирост результативного показателя отстает от темпов прироста факторов (табл. 2.8.26).

Используя β_j -коэффициенты и коэффициенты парной корреляции (r_{yxj}) оценим индивидуальный вклад каждого фактора в вариацию результативного показателя. Для этой цели используем показатели частной детерминации:

$$d_j = \beta_j \cdot r_{yxj} \quad (2.8.10)$$

Таблица 2.8.26. Показатели β -коэффициентов факторов формирования объема розничного товарооборота потребительских обществ

Факторы модели	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Индекс потребительских цен на продовольственные товары	–	–0,349	–0,300	–	–
Численность населения, обслуживаемого потребительским обществом, тыс. чел.	0,645	0,777	0,703	1,181	1,196
Доля сельского населения, %	–0,113	–0,135	–0,103	–	–
Доля коммерческих структур в товарообороте района, %	–0,292	–0,490	–0,484	–0,543	–0,543
Количество магазинов на 1 тыс. населения, шт.	0,061	0,216	0,251	0,430	0,407
Торговая площадь магазина, м ²	0,037	0,217	0,183	0,312	0,282
Годовые доходы населения, млн руб.	0,25	0,223	0,386	–	–
Итого	0,588	0,459	0,636	1,380	1,342

Таблица 2.8.27. Показатели частной детерминации факторов формирования объема розничного товарооборота потребительских обществ

Факторы модели	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Индекс потребительских цен на продовольственные товары	–	0,151	0,083	–	–
Численность населения, обслуживаемого потребительским обществом, тыс. чел.	0,534	0,495	0,471	0,702	0,730
Доля сельского населения, %	0,038	0,038	0,031	–	–
Доля коммерческих структур в товарообороте района, %	0,043	0,068	0,086	0,154	0,136
Количество магазинов на 1 тыс. населения, шт.	–0,115	–0,061	–0,064	–0,066	–0,068
Торговая площадь магазина, м ²	0,008	0,050	0,047	0,117	0,100
Годовые доходы населения, млн руб.	0,201	0,145	0,262	–	–
Коэффициент детерминации	0,809	0,880	0,916	0,907	0,898

Сумма показателя частной детерминации ($\sum d_j$) равна R^2 , значение которого показывает на сколько процентов (если умножить R^2 на 100) включенные в модель факторы объясняют вариацию результата, то есть в наших расчетах на 80,9–91,6 % (табл. 2.8.27). При этом 47,1–73,0 % вариации приходится на долю фактора (x_1) – численность населения, обслуживаемого потребительским обществом; на годовые доходы населения (x_2) приходится 14,5–26,2 %; на долю фактора (x_3) удельный вес коммерческих структур в розничном товарообороте района – 4,3–15,4 % и т. д.

Таким образом, на эффективность организации торговли в потребительских обществах оказывает существенное влияние формирование объема розничного товарооборота. Результаты корреляционно-регрессионного анализа свидетельствуют, что на формирование объема товарооборота торговых предприятий потребительских обществ существенное влияние оказывают численность населения, обслуживаемого потребительским обществом, годовые доходы населения, удельный вес коммерческих структур в розничном товарообороте района и др.

Заключение

Обобщая материалы проведенных нами исследований системы взаимоотношений по закупке, переработке, хранению и реализации продукции ЛПХ, их материально-техническому снабжению и обслуживанию потребительской кооперацией, можно сделать следующие выводы:

1. Проведенные исследования позволили установить, что в определенные периоды исторического развития потребительской кооперации функции заготовительной отрасли изменялись. Так, в дореволюционной России закупки сельскохозяйственной продукции осуществлялись на основе договоров купли-продажи с элементами авансирования и кредитования сельхозпроизводителей. Начиная с октября 1917 г., на разных этапах социалистического строительства в СССР использовались различные формы взаимодействия между сельским хозяйством, промышленностью и потреблением, включая методы прямого принуждения и такие формы, как товарообмен, продразверстка, продналог, рыночные закупки, контрактация, обязательные поставки, натуроплата, государственные и децентрализованные закупки сельскохозяйственной продукции и сырья.

2. Установлено, что в условиях рыночных отношений необходимо отойти от старых стереотипов и не содержать в каждом районном потребительском обществе однотипные низкоэффективные производства, которые

не могут из-за низкой технической оснащенности производить конкурентоспособную продукцию, упаковывать ее и хранить. Необходимо на основе кооперации и интеграции товаропроизводителей перевооружить кооперативную промышленность современным оборудованием, включая упаковочное и фасовочное, и обеспечить устойчивое производство конкурентоспособной продукции с последующей доставкой ее специальным транспортом в магазины потребительской кооперации области. Предложено иметь в Могилевском облпотребсоюзе по одному специализированному предприятию по производству колбас и копченостей, макарон, рыбной продукции, газированных напитков, плодовоовощных консервов, чипсов, кондитерских изделий.

3. Выполненная нами группировка по заготовительному обороту кооперативных участков Горецкого, Бельничского, Могилевского и Кировского районов за 2007 г. показывает, что с ростом в 3 группе по сравнению с 1-й заготовительного оборота на кооперативный участок с 0,064 до 43 млн руб. число обслуживаемых личных подсобных хозяйств возрастает на 70,6 %, проживаемое население увеличивается на 74,0 %. При этом посевная площадь возрастает на 26,5 %, в том числе зерновых – 9,0; картофеля – 47,6; овощей – 11,0; поголовье коров увеличивается на 46,1 %. Расчеты позволяют утверждать, что заготовительный оборот в 3 группе кооперативных участков выше, чем в 1-й в 6,3 раза. Наибольший рост заготовительного оборота получен в 3 группе по сравнению с 1-й по мясу – 25,2 раза. Установлено, что наибольшее влияние на формирование заготовительного оборота кооперативных участков оказывает закупка яблок, мяса и стеклобоя.

4. Определено, что центрам кооперативных участков выделяется часть валового дохода, используемого на оплату труда работников, форму которой нами предлагается увязывать с объемами закупок сельскохозяйственной продукции у владельцев ЛПХ. При этом норматив (процент) отчислений этой части валового дохода ЦКУ необходимо устанавливать исходя из тарифных ставок и принятых норм при оплате труда. Причем, он определяется как отношение нормативных расходов на оплату труда работников центра к стоимости закупок сельскохозяйственной продукции и сырья по установленным договорным ценам. Определено, что работникам ЦКУ выплачивается за закупку мяса – 4,93 %, молока – 3,91, плодам – 5,2 % от стоимости заготовленного сырья и плюс 30 % премии к данным коэффициентам.

ГЛАВА 3. УКРЕПЛЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

§ 3.1. Оптимизация структуры производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия с учетом баланса внутреннего рынка и экспортного потенциала

В Республике Беларусь система сбыта сельскохозяйственной продукции представляет централизованную вертикальную структуру, основанную на государственном монополизме. Главная функция в удовлетворении потребностей населения республики в продовольствии, промышленности – в сельскохозяйственном сырье, а также в формировании государственных резервов принадлежит системе государственных заготовок.

Проблемы реализации продукции заключаются в несовершенстве ценообразования, слабо развитой инфраструктуре АПК, отсутствии необходимой информации о состоянии рынка, недостаточной государственной поддержке. Развитие системы сбыта в направлении формирования многообразия сбытовых структур сдерживается монополизмом государственных заготовительных организаций, перерабатывающей промышленности и торговли.

Формирование рыночной системы продвижения продукции связано, прежде всего, с выбором наиболее эффективных каналов ее реализации, определением потенциальных покупателей, возрастанием (или стабилизацией) объемов сбыта, снижением издержек и повышением конкурентоспособности товаров на внутреннем и внешнем рынках, и все это при обязательном условии обеспечения продовольственной безопасности республики.

В последнее время используется смешанная система распределения товаров – на основе организации торговых филиалов самого производителя и привлечения

посредников. В любом случае, продукция производителя должна пройти определенный путь, который должен быть опосредован системой маркетинговых решений.

Проведенные исследования позволяют выделить на аграрном рынке три основные формы реализации сельскохозяйственной продукции: продажа продукции на основе прямых договоров, торговля через посредников и прямой сбыт через собственную торговую сеть. Каждая из них имеет свои достоинства, сравнительный анализ которых позволяет выбрать оптимальный канал реализации в зависимости от вида и назначения продукции, сложившейся ситуации на рынке, воздействия элементов внутренней и внешней среды маркетинговой деятельности (табл. 3.1.1).

Система товародвижения складывается в зависимости от конкретных условий деятельности производителя. Так, если предприятие вновь организовано, то целесообразно воспользоваться услугами уже существующих посредников. При внедрении на мелкий рынок систему товародвижения рационально организовать непосредственно самому производителю, а на крупный – действовать через оптовиков, то есть использовать двух-, трехуровневый канал.

Выбор канала распределения произведенной продукции является наиболее сложной и важной задачей для предприятия, так как выбранные предприятием каналы непосредственно влияют на все остальные

Таблица 3.1.1. Характеристика прямого и косвенного сбыта

<i>Метод сбыта</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
<i>Прямой</i>	Контроль ценообразования, возможность ценовой дифференциации по регионам Получение достоверной информации о рынке Ускоренный цикл реализации продукции Возможность производителя выстраивать долгосрочные отношения с потребителем	Высокие издержки обращения Необходимость заново изучать рынок и его сегменты в силу отсутствия опыта торговли Усложнение процесса движения товара для производителя
<i>Косвенный</i>	Распределение издержек обращения между производителем и торговым посредником Значительный территориальный охват рынка Лучшее обслуживание потребителей продукции у посредника за счет специализации на торговле	Сокращение числа контрактов производителя и потребителя Высокие цены для конечных покупателей Ограниченная и не всегда достоверная информация о рынке Слабый контроль производителя над территориальным охватом Низкие возможности для технического обслуживания товаров Опасность для производителей того, что посредник не прикладывает усилий для сбыта их продукции, может выбрать новых производителей и отказаться от существующих

решения в сбытовой деятельности: политику цен, выбор посредников, подготовку кадров, на условия и сроки договоров с автотранспортными и другими смежными организациями. Большое влияние на выбор канала распределения сельхозпродукции в личных подсобных и крестьянских хозяйствах оказывают развивающиеся торгово-закупочные кооперативы и малые предприятия по сбыту.

Тенденции развития АПК и продовольственной системы Беларуси

В 2008 г. по республике индекс физического объема производства сельскохозяйственной продукции к уровню 2007 г. в сопоставимых ценах составил 108,9 %, в том числе продукции растениеводства – 110,5; животноводства – 106,7 %. При этом в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах темп роста валовой продукции составил 114 % (растениеводство – 120,3 %; животноводство – 109,6 %).

Достигнут рост урожайности и производства основных сельскохозяйственных культур. Впервые в республике собрано 9015,0 тыс. т зерновых и зернобобовых, что составляет 124,9 % к уровню 2007 г. Средняя урожайность культур увеличилась с 28,5 до 35,2 ц/га. Валовой сбор льноволокна в целом по республике в сравнении с уровнем 2007 г. увеличился в 1,6 раза; плодов и ягод – в 1,4 раза; сахарной свеклы – на 11,1 %; овощей – на 6,6 %.

Вместе с тем продуктивность сельскохозяйственных культур еще не соответствует нормативному уровню. Удельный вес сельскохозяйственных организаций с урожайностью зерновых и зернобобовых культур больше 50 ц/га составляет лишь 8,8 %, свыше 300 ц/га картофеля получили 8,8 % предприятий, продуктивность свыше 10 ц льноволокна и 450 ц сахарной свеклы с гектара имели соответственно 11,5 и 33,9 % сельскохозяйственных организаций.

Реализация скота и птицы за 2008 г. составила 1216,6 тыс. т на 3,4 % выше 2007 г. Прирост обеспечен за счет повышения продуктивности животных. Привес КРС в сельскохозяйственных организациях составил 551 г, свиней 503 г, что на 30 г (5,8 %) и 25 г (5,2 %) соответственно выше уровня 2007 г. Производство молока достигло 6,3 млн т (+ 5,4 % к 2007 г.). Среднегодовой удой от коровы увеличился на 343 кг, составив 4456 кг (+ 8,4 %). В то же время в 2008 г. хозяйства населения, включая крестьянские (фермерские), сократили производство молока по сравнению с 2007 г. на 10,1 %. Данная категория сократила и реализацию скота и птицы. Отмечая в принципе положительные тенденции роста валового производства в сельском хозяйстве, необходимо выделить ряд проблемных вопросов.

Во-первых, с начала реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы задание по темпам роста производства во всех категориях хозяйств в 2008 г. выполнено впервые. Совокупные темпы роста производства за четыре года составили 23,3 %. Для того, чтобы обеспечить увеличение валовой продукции на 45 %, предусмотренных Программой, прирост в течение оставшихся двух лет должен составить 17,6 % – практически в равных объемах за отрезок времени в два раза меньший.

Во-вторых, увеличение валовых показателей не привело к улучшению экономического положения сельскохозяйственных организаций и по-прежнему сопровождается нарастанием финансовых проблем, что отрицательно сказывается на устойчивости функционирования АПК.

Суммарная задолженность по сельскохозяйственным и перерабатывающим организациям Минсельхозпрода на конец 2008 г. составила 14,2 и 5,5 млрд руб. соответственно. В целом общая задолженность по предприятиям АПК за 2008 г. приросла на 56 % и превысила 25 трлн руб. (на начало 2008 г. она составляла 16,1 трлн руб.). Долги по сельскохозяйственным предприятиям превышали годовую выручку почти на 50 %.

Эффективность использования господдержки АПК в целом остается недостаточной. В 2008 г. на централизованную поддержку агропромышленного производства республики направлено 4637,2 млрд руб., в том числе из средств республиканского бюджета – 733,6; местных бюджетов – 1498,4; республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки – 2405,2 млрд руб. Размер бюджетного финансирования по годам увеличивается как в целом, так и на единицу земельной площади. В 2008 г. он составил 247 долл. на гектар сельскохозяйственных угодий (пятикратный прирост за последние семь лет).

Свыше 60 % бюджетных вложений идет на приобретение техники, в том числе на условиях лизинга, удешевление топлива, мелиорацию, известкование, удешевление удобрений и средств защиты растений и животных, удешевление и погашение кредитов, выданных под гарантии правительства.

В 2008 г. уровень национальной продовольственной безопасности в оценке по производству можно охарактеризовать как оптимистический. Объем производства сельскохозяйственной продукции превысил предел критического уровня продовольственной безопасности по I варианту на 120 %, по II варианту – на 101 %. Оптимистический уровень продовольственной безопасности по I и II вариантам превышен соответственно на 52 и 41 %. Интегральный индекс производства продукции достиг максимального значения за период 1990–2008 гг. и составил 1,79.

Республика стабильно обеспечивает продовольственную независимость. Продукции собственного производства достаточно для обеспечения физической доступности и бесперебойного поступления в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу. Годовое потребление основных продуктов питания, остававшееся на протяжении 2005–2007 гг. неизменным – 3100 ккал, в 2008 г. составило 3200 ккал. Потребление продукции в натуральном выражении относительно нормативной потребности составляет: мясо – 94 %, молоко – 60, яйца – 95, рыба – 99, сахар – 103, растительное масло – 120, овощи – 116, плоды – 76, картофель – 112, хлеб – 113 %.

Высокая степень переработки, разнообразный ассортимент по приемлемым ценам для групп с различными доходами способствовали расширению емкости внутреннего рынка, повышению качества рациона и росту потребления. Потребление картофеля, хлеба и сахара в

республике традиционно на протяжении многих лет сохраняется на уровне медицинских норм или превышает их. Последнее, кстати, указывает на несбалансированность питания, неоптимальную его структуру по качеству, соответствующую только третьему уровню из семи возможных по классификации потребления.

Отмечая положительную динамику продовольственной безопасности по физической доступности, в республике по-прежнему требует повышения уровень экономической доступности рационального питания.

По данным на 1 января 2009 г. сбалансированное питание по рекомендуемым медицинским нормам (3500 ккал в сутки) при расходах на продовольствие – 35 % в республике было доступно группе населения с уровнем доходов 1165 тыс. руб. на душу в месяц. Среднедушевой доход в размере 257,9 тыс. руб. в месяц, то есть выше прожиточного минимума, но ниже минимального потребительского бюджета (минимальный потребительский бюджет в 2008 г. – 354,5 тыс. руб., бюджет прожиточного минимума – 229,1 тыс. руб.) при расходах его на питание не менее 70 % обеспечивал рацион на уровне 2300 ккал/сутки. Это означает, что он соответствовал уровню потребления, позволяющему избежать хронического недоедания. Среднемесячный доход на человека в размере 517 тыс. руб. (2008 г.) предполагает расходы на питание 60 %.

Основная часть населения республики питается, исходя из рациона первой группы "простого воспроизводства организма". Следствием этого является низкое содержание в рационах пищевых волокон и пектина, факторов, способствующих улучшению пищеварения и выведению токсичных веществ и радионуклидов, а также низкая обеспеченность населения микронутриентами, что свидетельствует о недостаточно высоком качестве питания.

Отмечая недостаточную сбалансированность рациона питания населения, следует указать, что доля расходов на покупку алкогольных напитков и табачных изделий в структуре потребительских расходов домашних хозяйств остается на высоком уровне (3,6 %).

В 2008 г. суточное количество потребляемых питательных веществ по отношению к нормативным параметрам составило: по белкам – 107 %, углеводам – 105, жирам – 94, по суммарной энергетической ценности рациона – 91 %.

Формирование правильного пищевого поведения, воспитание здоровых привычек питания – важная задача, которую предстоит решать.

Экспорт и импорт продовольствия

Реализация в полном объеме мер, предусмотренных в Государственной программе возрождения и развития села на 2005–2010 годы, позволяет иметь в перспективе объемы производства сырья и продовольствия, гарантирующие продовольственную независимость республики. В то же время негативные тенденции на мировом рынке указывают на проблемы, которые должны быть на постоянном контроле и могут потребовать принятия соответствующих мер. В первую очередь, это относится к экономической доступности продовольствия, повышению

качества продуктов, их безопасности, к пропаганде здорового питания, повышению уровня жизни населения.

Учитывая экспортную ориентацию национального АПК, ее относительную мононаправленность и соответственно возможные сложности в реализации продукции, в республике необходимо предусмотреть соответствующие меры повышения конкурентоспособности продукции, расширения емкости внутреннего рынка и его защиты.

Для реализации данной цели необходимо: техническое и технологическое перевооружение производства; увеличение объемов производства, расширение ассортимента, повышение качества продукции; активизация инновационной деятельности. Стратегические направления развития перерабатывающей промышленности – модернизация производственно-технической базы, внедрение новейшего оборудования, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий, оснащение автоматизированными линиями и комплексами. Внедрение новой техники и прогрессивных ресурсо- и энергосберегающих технологий позволит увеличить производство продуктов питания, расширить их ассортимент, снизить издержки производства, повысить конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешних рынках. Перевооружение отрасли следует осуществлять посредством реализации комплекса взаимосвязанных программных решений по модернизации перерабатывающей промышленности, направленных на повышение ее конкурентоспособности. Переход на инновационный путь развития требует больших объемов инвестиций. Активизация инвестиционной деятельности возможна за счет улучшения финансового состояния организаций, государственной поддержки проведения НИОКР, стимулирования инвестиций в инновации и высокие технологии, привлечения частных и иностранных инвестиций. Одной из форм инвестирования в техническое переоснащение и модернизацию производства перерабатывающей промышленности может быть приобретение субъектами хозяйствования высокоэффективного технологического оборудования на основе долгосрочной аренды (лизинга) с рассрочкой платежей.

Важно обеспечить ускоренное создание крупных и крупнейших корпораций и фирм, доминирующих на внутреннем рынке, уверенно продвигающих продукцию на зарубежные и устойчиво закрепляющихся в наиболее привлекательных и перспективных регионах.

Системы сбыта сельскохозяйственного сырья и готового продовольствия

Основными органами, обеспечивающими продвижение продукции от товаропроизводителя до потребителя на внутреннем рынке, а также экспорт и импорт, являются: Управление делами Президента, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Белгоспищепром, Комитет по хлебопродуктам, Министерство торговли, Министерство экономики, Белкоопсоюз, облисполкомы и райисполкомы, РО "Белптицепром" и некоторые другие структуры. Внешняя торговля осуществляется также при участии Министерства иностранных дел и Государственного таможенного комитета. К субъектам, осуществляющим непосредственную торговлю

сельскохозяйственным сырьем и продовольствием, относятся: сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия, коммерческие фирмы, ЗАО "Белагроинторг", ТД "Белресурсы", оптовые рынки, торговые дома и биржи, сеть заготовительных и посреднических организаций, система розничной торговли.

Государственные закупки

Государство поддерживает национальный и региональные продовольственные фонды, предусмотренные для снабжения населения продовольственными товарами по регулируемым ценам через централизованные каналы распределения. Процедуры закупок осуществляются заказчиками самостоятельно или, в предусмотренных законодательством случаях, организаторами (уполномоченными организациями). Закупки проводятся в порядке, определенном Указом Президента Республики Беларусь от 17.11.2008 г. № 618 "О государственных закупках в Республике Беларусь".

В настоящее время государственные закупки проводятся в виде: открытых и закрытых конкурсов, запроса ценовых предложений, оформления конкурсного листа, переговоров, а также закупок из одного источника (рис. 3.1.1).

Общее количество процедур закупок, проведенных в 2008 г., в 2,05 раза меньше аналогичного показателя в 2007 г. При этом доля прямых (неконкурентных) процедур закупок сократилась. В 2006 г. закупки осуществлялись преимущественно посредством данных процедур, в 2007 г. доля закупок из одного источника сократилась в 2,92 раза, тенденция сохранилась и в 2008 г. (наиболее часто применялась процедура оформления конкурентного листа, реже всего – закрытый конкурс).

Оказался расформированным рынок государственных закупок, который уже не может работать по прежним правилам, поставки в государственный фонд понизились. Так, к примеру, закупки скота и птицы в 2008 г. составили 556,1 тыс. т, в то время как в 1990 г. они находились на уровне 1636 тыс. т. Однако на протяжении последних семи лет (2002–2008 гг.) реализация скота и птицы в счет госзаказа увеличилась на 6,7 %. В соответствии с п. 9.1 постановления Совета Министров Рес-

публики Беларусь от 28.01.2009 г. № 108 объемы государственных закупок скота установлены на уровне 559,0 тыс. т.

На рынке молока наблюдается несколько иная ситуация. В течение последних семи лет темп роста объемов государственных закупок составил 224,9 %. Тем не менее, рассматривая более длительный период, следует отметить, что в 1990 г. в счет госзаказа реализовано 6174 тыс. т молока, и более чем через пятнадцать лет этот показатель остался практически на том же уровне (6000 тыс. т).

Зерно также относится к тем сельскохозяйственным товарам, реализация которых отчасти осуществляется в счет госзаказа. Доля таких поставок – около 25 %. При этом сокращение за последние семь лет составило 17,8 %.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 19.05.1999 г. № 285 "О некоторых мерах по стабилизации цен (тарифов) в Республике Беларусь" государственное регулирование закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую для республиканских нужд, проводится Советом Министров Республики Беларусь. Кроме того, облисполкомами осуществляется регулирование закупочных цен на картофель и плодовоовощную продукцию в рамках предоставленных им полномочий по регулированию цен на социально значимые товары.

Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства, реализуемую для республиканских государственных нужд, утверждаются без налога на добавленную стоимость на условиях франко-организации, осуществляющей производство сельхозпродукции.

Экономическое обоснование фиксированных закупочных цен на продукцию растениеводства и животноводства, реализуемую для государственных нужд, составляется Министерством сельского хозяйства и продовольствия и Министерством экономики Республики Беларусь при подготовке и внесении совместно с другими заинтересованными органами республиканского и местного управления проектов постановлений Правительства, исходя из фактически сложившихся в среднем по республике затрат на производство сельскохозяйственной продукции в эффективно работающих хозяйствах, нормативного расхода материальных ресурсов, прогнозируемого изменения затрат в плановом периоде, обеспечения необходимого уровня прибыли для ведения простого или расширенного воспроизводства, сложившейся конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, установленных параметров инфляции, анализа влияния изменения закупочных цен на другие сферы экономики. При обосновании ожидаемой рентабельности учитываются средства, выделяемые из республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки в виде надбавок к закупочным ценам.

Анализ закупочных цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции в Беларуси, России, Украине, Польше, а также в Литве и Латвии свидетельствует о наличии существенных различий между странами (табл. 3.1.2).

Биржевая торговля является фактором, значительно влияющим на выявление реальных рыночных цен, страхование торговых операций, укрепление связей между

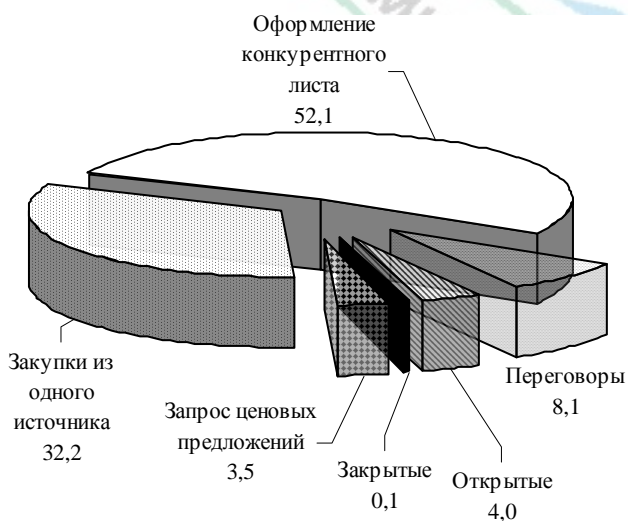


Рис. 3.1.1. Соотношение видов процедур государственных закупок, %

Таблица 3.1.2. Индексы закупочных цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции по странам на 01.09.2009 г.

Продукция	Беларусь, тыс. руб/т (с НДС)	Индексы				
		Россия	Украина	Польша	Литва	Латвия
Пшеница 3 кл.	475	0,87	0,74	0,99	0,82	0,88
Пшеница 4 кл.	416	0,85	0,78	–	–	–
Продовольственная рожь	283	0,85	0,91	0,91	0,89	0,77
Фуражная пшеница	312	0,91	1,10	1,31	1,12	1,18
Фуражный ячмень	275	0,90	1,00	1,32	1,10	1,23
Пивоваренный ячмень	588	–	–	–	0,70	0,59
Рапс	704	–	1,31	1,50	1,41	1,31
Мясо КРС выше средней упитанности	9110	1,20	0,39	–	–	–
Мясо КРС средней упитанности	6812	1,47	–	1,33	–	–
Мясо КРС ниже средней упитанности	4466	1,80	–	–	–	–
Свиньи II категории	4928	2,50	1,13	1,26	–	–
Свиньи III категории	4323	2,26	–	–	–	–
Свиньи IV категории	3240	2,42	–	–	–	–
Яйцо куриное, руб/дес.	2277	1,01	0,74	1,16	–	–
Молоко коровье	689	1,36	0,92	1,15	0,88	–

производителями и потребителями, увеличение финансовых средств, инвестируемых в сельское хозяйство. В перечне сельскохозяйственных товаров, допущенных к торговле на ОАО "Белорусская универсальная товарная биржа", содержится 78 товарных позиций.

В целом в 2008 г. на биржевых торгах реализовано сельскохозяйственной продукции на 1093 млрд руб., что превышает уровень 2007 г. в 1,4 раза.

Оценка эффективности сложившихся каналов товародвижения

Эффективность сбыта продукции обусловлена товарной специализацией страны. Для условий Беларуси основными рыночными продуктами являются: мясо, молоко, яйца, рыба, зерно, картофель, овощи, плоды и ягоды, масло растительное, сахар.

В зависимости от типа продукции, характера и географической протяженности рынка перечень каналов изменяется. В случае, когда аграрная продукция выступает в качестве сырья, она поступает на переработку. Это в основном касается таких быстропортящихся товарных позиций, как молоко и мясо (если оно реализуется не в живом весе). На рынках хорошо транспортируе-

мой и долго хранящейся продукции (зерно, картофель, свекла, лен, некоторые овощи) в процесс товародвижения вступают заготовительные организации, которые обеспечивают транспортировку и хранение продукции. Незначительная доля сельскохозяйственного сырья подвергается первичной либо конечной переработке в самой организации в собственных перерабатывающих цехах. А затем уже поступает в дальнейшую реализацию.

В целом объемы реализации сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении в 2008 г. по сравнению с 2007 г. возросли на 40,8 % (с 5083,9 до 7158 млрд руб.). Рост соответствующего уровня наблюдался в 2001 и 2004 гг. (рис. 3.1.2).

За 2000–2008 гг. отмечался рост реализованной продукции в стоимостном выражении. В целом по сельскому хозяйству он составил 920,6 %. Объемы реализации в натуральном выражении растут лишь по некоторым позициям (зерновые, рапс, сахарная свекла, овощи защищенного грунта, ягодная продукция, КРС, цельномолочная продукция и рыба прудовая). Темп их роста варьирует в пределах 105,9 – 628,7 %.

Учитывая природно-производственный потенциал аграрной сферы, уровень производства, специализацию,

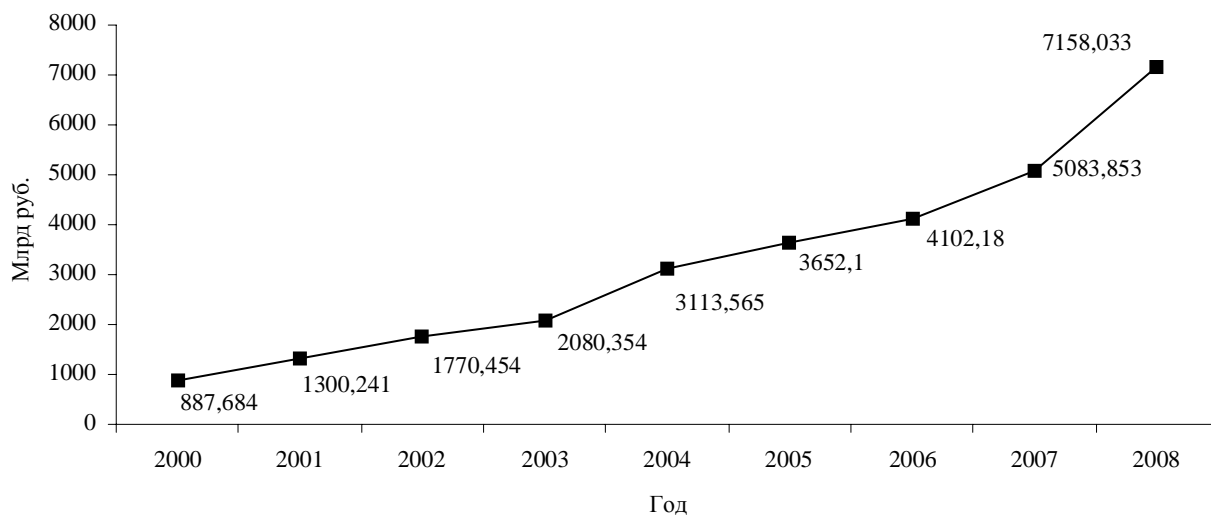


Рис. 3.1.2. Динамика реализации сельскохозяйственной продукции, 2000–2008 гг.

сложившуюся в прошлые годы, АПК республики сохраняет экспортную ориентацию, активизируя многие направления.

К негативным тенденциям внешней торговли продукцией сельского хозяйства относится то, что в структуре экспорта продукция растениеводства занимает незначительный удельный вес – около 20 %, а уклон сделан на экспорт более энергозатратной продукции животноводства, удельный вес которой в общей стоимости экспорта составил в 2006 г. около 60 %, в 2007 г. – 65, в 2008 г. – 83,4 %.

Объем экспорта в 2008 г. составил 1875,2 млн долл., что на 19,8 % выше уровня 2007 г. Доля экспорта таких видов продукции, как картофель, зерно, мука, крупа и некоторых других уменьшилась практически до минимума и составляет около 0,1–0,5 % (рис. 3.1.3).

Эффективность сбыта продукции обусловлена товарной специализацией страны. Для условий Беларуси основными рыночными продуктами являются: мясо, молоко, яйца, рыба, зерно, картофель, овощи, плоды и ягоды, сахар. Продуктовые рынки имеют свои особенности, характерные для каждого вида продукции.

Рынок зерна. Специфика отечественного зернового рынка определяется производством основной части зерна в многоотраслевых хозяйствах с развитым животноводством. Почти половина урожая зерновых культур не вовлекается в сферу товарного обращения, а используется в качестве корма для скота. Кроме того, часть зерна продается работникам или выдается в качестве оплаты труда. В результате уровень товарности зерна составляет порядка 60,0 %. Объемы реализации зерна фермерскими (крестьянскими) хозяйствами остаются незначительными, что, главным образом, обусловлено масштабами производства.

Наиболее весомым каналом сбыта зерновых для сельскохозяйственных организаций является продажа государству, хотя за 2000–2006 гг. доля этого канала сократилась на 17,9 п. п. Наименьший объем закупок отмечался в 2003 г. – на государственные нужды поставлено 31,2 % от общего объема реализации зерна. В период с 2000 по 2004 г. увеличивалась доля продукции, реализованной на розничных рынках (с 6,4 до 49,9 % соответственно). В 2004 г. зерно

продавалось лишь по трем направлениям: на нужды государству (43,2 %), работникам сельскохозяйственных организаций (6,9 %) и на рынке (49,9 %). В последние годы структура реализации существенно изменилась. При сохранении высокого удельного веса реализации зерна в счет государственного заказа (около 50 %) значительно возросли роль и доля прочих каналов реализации: биржевой торговли, оптовых продовольственных рынков и др.

В 2008 г. наблюдалось увеличение объема экспорта таких видов зерновых, как ячмень – на 141 т, рожь – на 12 т, овес – на 206,8 т по сравнению с предыдущим годом и сокращение экспорта пшеницы на 129,5 т, а также кукурузы на 4,5 т.

Основными импортерами белорусского зерна являются, в основном, страны СНГ. Ввиду этого функционирование рынка зерна СНГ стимулирует создание благоприятных условий для развития взаимовыгодной торговли зерном и продуктами его переработки между государствами-участниками СНГ, согласование правил транзита зерна и транспортных тарифов, гармонизированных стандартов на зерно и продукты его переработки.

Рынок картофеля. За последние восемь лет произошло снижение объемов реализации картофеля на 18,3 %. В 2008 г. реализация достигла уровня в 325 тыс. т. Однако значительное сокращение в период 2000–2005 гг. в полной мере не восполнилось. Увеличение объемов продаж с 2005 по 2008 г. составило 22,6 %.

Система сбыта картофеля представлена заготовительными организациями и потребкооперацией, рыночной и фирменной торговлей, продажами на ярмарках, реализацией на общественное питание, натуральной оплатой.

В структуре каналов реализации картофеля приоритетное место занимает рыночная торговля (67,8 % в 2004 г.). Доля государственных закупок на рынке картофеля за 2000–2006 гг. сократилась с 21,2 до 18,1 %. Продажа работникам составляет небольшой удельный вес, причем наблюдается его сокращение (8,4 % в 2006 г.). Среди прочих каналов реализации картофеля следует отметить поставки на переработку. На картофелеперерабатывающие предприятия в 2008 г. было продано сырья на сумму 5494 млн руб., или 5,5 % от общей реализации.

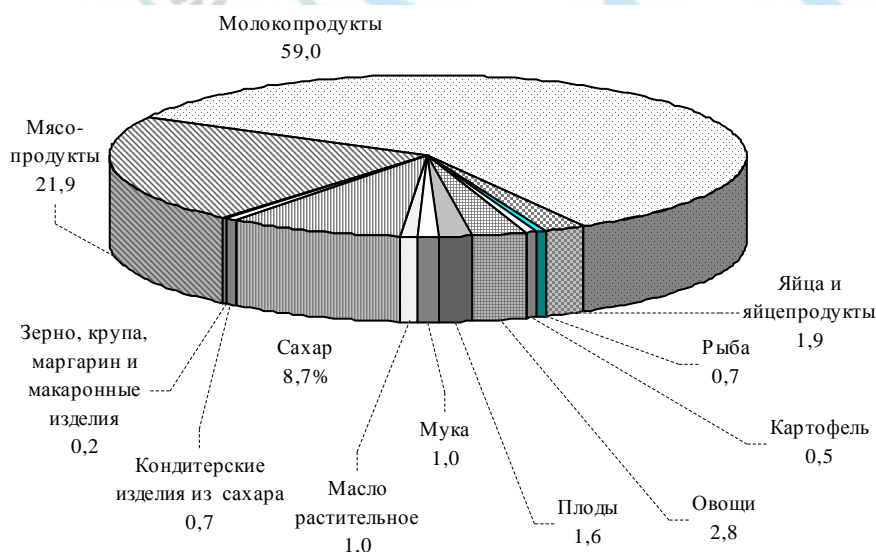


Рис. 3.1.3. Структура экспорта продовольственных товаров, %

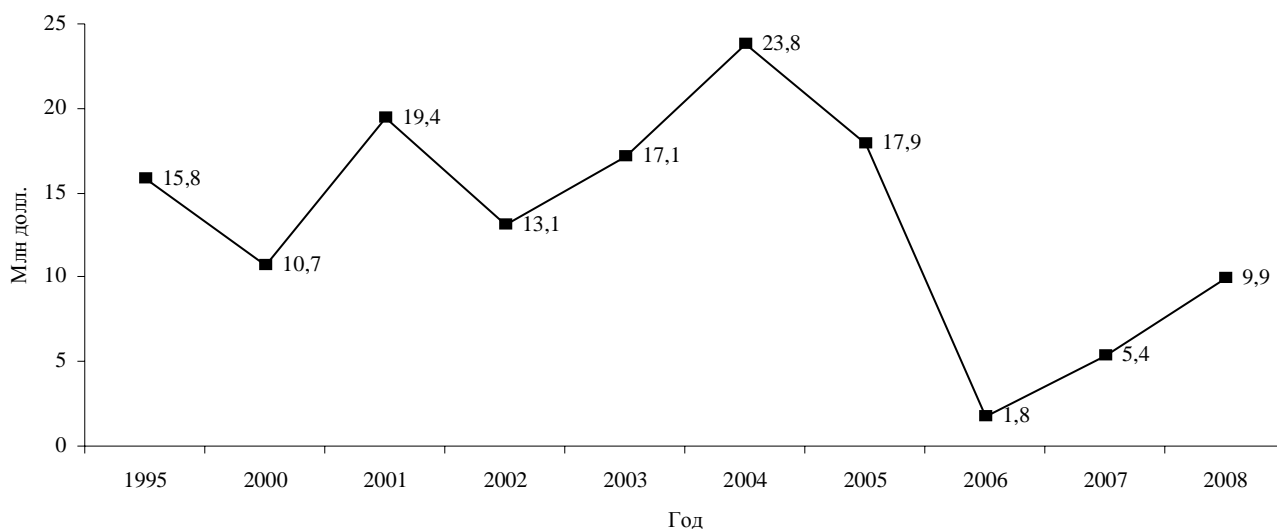


Рис. 3.1.4. Динамика объемов экспорта картофеля за 1995–2008 гг.

Повышение цен практически в 6 раз наложило некоторый отпечаток на работу отрасли. Скачок средних реализационных цен за 2007–2008 гг. отмечен в Могилевской (на 49,7 %), Гомельской (42,8 %) и Гродненской (на 40,3 %) областях. В 2008 г. наивысший уровень цен установился в Витебской области (423,9 тыс. руб/т), самый низкий – в Минской (306,8 тыс. руб/т).

По каналам сбыта наивысший уровень цен установился в РО "Белптицепром" (425,7 тыс. руб/т). Увеличение цены по данному каналу за 2005–2008 гг. произошло в 2,2 раза. В сферу образования, науки и кадров картофель реализован по цене в 323,8 тыс. руб/т (в 1,4 раза выше, чем в 2005 г.). Гродносельхозпрод установил цену на уровне 309,4 тыс. руб/т.

В 2008 г. выручка от реализации картофеля составила 110,8 млрд руб., что на 37,3 % выше уровня предыдущего года. Такие тенденции не могли не отразиться на общем уровне рентабельности отрасли: в Могилевской области – 53,7 %, а в целом по республике – 18 %. Наиболее рентабельными каналами сбыта картофеля выступают Могилевсельхозпрод, Управление образования, науки и кадров, РО "Белсемена", ГО "Главживпром".

Учитывая, что потенциал картофельного хозяйства Беларуси не может быть полностью реализован на внутреннем рынке, поскольку предложение его значительно превышает потребности республики, необходимо искать пути выхода на международный рынок. Существует ряд проблем во внешней торговле картофелем. Несоответствие качества реализуемого картофеля международной системе стандартов понижает конкурентоспособность белорусской продукции на мировом рынке, не обеспечивает получение ожидаемых выгод.

В 2008 г. объем экспорта картофеля составил 9,9 млн долл. За последние пять лет экспорт сократился на 58,4 % (рис. 3.1.4). В общей стоимости за 2000–2008 гг. доля экспорта картофеля снизилась с 2,5 до 0,5 %.

Рынок овощной продукции. В настоящее время спрос на овощи постоянно растет, потребители становятся более требовательными. Отличительной чертой является то, что объемные закупки овощей на зимне-весенний пе-

риод в основном осуществляют жители городов – потребители со средним и высоким уровнем доходов. В республике возделывается всего около 30 овощных культур, а практическое значение имеют только шесть.

Для овощей характерны сезонные колебания цен. Они связаны с сезонностью производства в отрасли. Самые низкие розничные цены складываются осенью, в период массового сбора урожая и некоторое время после него. Минимальными они становятся в октябре – ноябре, то есть в момент основного поступления овощной продукции на прилавки магазинов и рынка. С начала года они стабильно повышаются вплоть до поступления урожая следующего года.

Вследствие востребованности овощной продукции на рынке обеспечивается эффективность ее производства и реализации. Всего овощей открытого грунта было продано 119,9 т. Наибольшие объемы сбыта обеспечили сельскохозяйственные организации Гомельской области (48,8 т). Незначительным количеством для реализации располагали производители Витебской (5,4 т) и Могилевской (12 т) областей. В общем объеме выручки в 2008 г. основную долю занимают производители Гомельской области (43,4 %). Около 18 % приходится на предприятия Минской области.

Овощи открытого грунта обеспечили в 2008 г. выручку на уровне 60357,7 млн руб., защищенного – 156867,9 млн руб.

Существенными недостатками в обеспечении населения Беларуси овощами являются малый удельный вес и большая сезонность потребления их в свежем (сыром) виде, когда они имеют наибольшую биологическую ценность. На переработку направляется менее 2 % выращенных овощей. Больше всего используются консервированные и маринованные овощи, в соленом и квашеном видах.

В целом производство и реализация продукции овощеводства рентабельны. Прибыль от реализации овощей открытого грунта составила в 2008 г. 14030 млн руб., что в 2,3 раза выше показателя 2007 г. Темп роста прибыли от сбыта овощей защищенного грунта составил 37,3 %. В 2008 г. рентабельность по овощам открытого

грунта составила 30,3 %, защищенного – 19,5 %. Причем ситуация остается стабильной на протяжении 2005–2008 гг. (отмечаются лишь небольшие колебания).

Рынок льна. Тенденции развития льноводства за последние годы показывают, что основными причинами убыточности возделывания и переработки льна являются недостаточная обеспеченность производства основными и оборотными ресурсами, несоблюдение технологических стандартов. Так, на протяжении ряда лет урожайность льна не превышала 7,8 ц/га по льноволокну и 3,4 ц/га по семенам. Качество тресты в среднем по республике находится на уровне 0,8–1,1 сортомера, льноволокна номером 11–12, при этом потенциал культуры используется по урожайности на 32 %, качеству льнотресты – 25, качеству льноволокна – на 45 %.

Выручка от реализации, при значительном повышении закупочных цен на льнотресту и льносемена, покрывает только затраты на производство продукции. При сложившихся совокупных материально-денежных затратах на гектар посевов льна 1,15–1,75 млн руб. и получении урожайности льносолломки до 35 ц/га производство тресты в сельскохозяйственных организациях республики в условиях 2008 г. окупалось лишь на 60–80 % (табл. 3.1.3).

Эффективным производство становится при совокупных материально-денежных затратах на гектар посевов льна-долгунца в 2,2–3,2 млн руб. и получении урожайности льносолломки 45–55 ц/га и выше.

Производство льна в республике рентабельно примерно в 40 % хозяйств, производящих чуть менее 50 % тресты, в том числе 17 % хозяйств производят 20 % объемов тресты с рентабельностью более 20 %. В границах простого воспроизводства выращиванием льна занимаются около 30 % организаций. С убытками в республике производится более 51 % тресты.

В 2008 г. в Беларуси закупка льнотресты у сельскохозяйственных организаций осуществлялась на бездота-

ционной основе, а установленный уровень закупочных цен должен был обеспечить рентабельность не ниже 30 %. Однако, ввиду низкого качества льнотресты и высоких затрат на ее производство, прогнозный показатель достигнут не был, а фактический уровень рентабельности составил (–)15 % при среднем номере реализованной льнотресты 0,85. Средняя цена реализованной льнотресты в 2008 г. установилась на уровне 338,4 тыс. руб., что на 9,16 % выше цены номера 0,75, но на 32,98 % ниже цены льнотресты номер 1,0.

Фактическая себестоимость реализованной сельскохозяйственными организациями льнотресты в 2008 г. составила 400,6 тыс. руб. При условии реализации ее номером 1,0 уровень рентабельности составил бы 12,33 %. Однако для достижения рентабельности 30 %, при сложившейся себестоимости, закупочная цена льнотресты номер 1,0 должна составлять 530 тыс. руб.

В 2008 г. льнопродукции было реализовано на 20,5 млрд руб., что в 2,3 раза выше уровня предыдущего года. Такое увеличение размеров выручки достигнуто за счет роста дохода, полученного от реализации льнотресты (с 7407 до 17707 млн руб.).

Производство льноволокна в Беларуси по большинству льнозаводов, как и в целом по республике, убыточно. Бюджетная дотация на тонну льноволокна условным номером 10 (январь – июнь 2008 г. – 2100 тыс. руб., август – декабрь 2008 г. – 4200 тыс. руб.) позволила повысить доходность на 34,1 п. п., однако в целом по льнозаводам рентабельность составила (–)9,4 %.

Рынок растительного масла. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. значительно увеличились объемы сбыта рапса (в 3,3 раза). Наиболее благополучными в этом плане стали Минская, Гродненская и Брестская области. К примеру, выручка от реализации рапса в Гродненской области достигла 58,7 млрд руб. Неплохие показатели по таким каналам сбыта, как "Белплемживобъединение" и РО "Белсемена". На их долю пришлось 7,5 и 6,6 млрд руб. соот-

Таблица 3.1.3. Основные показатели эффективности возделывания и переработки льна

Показатели	Год						2008 г. к 2003 г., %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Урожайность, ц/га:							
семян	2,6	3,1	2,5	1,7	2,5	2,5	96
льносолломки (в пересчете на льноволокно)	6,1	7,3	6,9	4,4	5,9	7,8	129
Средний номер реализованной льнотресты	0,82	0,98	0,96	0,72	0,82	0,88	107
Себестоимость производства, тыс. руб/т:							
семян	427	434	605	1045	752	1059	248
тресты	163	184	236	348	328	439	269
Закупочная цена льнотресты № 1 с учетом надбавок, тыс. руб/т	199	221	239	315	315	450	226
Рентабельность, %:							
семян	–4,0	17,1	1,7	–29,1	–19,2	–2,0	2,0 п. п.
тресты	–31,5	–2,6	–37,2	–73,5	–48,2	2,6	34,1 п. п.
Себестоимость выработки льноволокна условным номером 10, тыс. руб.	2483,0	2837,4	3293,6	4139,0	5670,0	6282,0	253
Цена реализации льноволокна, тыс. руб.	2093,2	2374,9	2651,1	2690,3	2557,1	5691,5	272
Рентабельность производства, %:							
льноволокна	–15,7	–16,3	–19,5	–35,0	–54,9	–9,4	6,3 п. п.
бытовых тканей	6,9	10,0	2,6	0,4	–0,8	х	х
тканей производственно-технического назначения	–3,8	–4,4	–0,5	1,1	5,1	х	х

ответственно. Выручка, полученная белорусскими производителями рапса, имеет достаточный уровень для того, чтобы покрыть затраты на его производство.

В последние годы наблюдается развитие новых каналов товародвижения (рыночная торговля, ярмарки, биржи и др.), доля которых за 2000–2008 гг. возросла практически в 3 раза (с 2,1 до 7,9 %). Цены на рапс за 2008 г. выросли в среднем по республике в 1,7 раза.

Следует отметить импортную зависимость республики по маслу растительному. Основная причина – проблемы технического характера переработки и недостаточно эффективная политика торговли. Несмотря на относительно высокие цены и рентабельность производства, реализация семян масличных культур на экспорт в условиях дефицита масла растительного и кормового белка экономически и стратегически не оправдана.

В 2008 г. доля экспорта масла растительного в общей его стоимости составила 1 %. Пик экспорта наблюдался в 2006 г., когда на внешний рынок поставлялось растительного масла на сумму 20,7 млн долл., что на 9,1 % выше уровня 2008 г. (18,8 млн долл.).

Рынок сахара. Реализация свеклы осуществляется сельхозпроизводителями на перерабатывающие предприятия, контролируется заключаемыми договорами, предусматривающими цены, надбавки к ним, сроки поставки, качество сырья, его сахаристость. Основными покупателями сахара-песка выступают предприятия торговли, включая общественное питание, а также пищевая промышленность. Кроме этого производятся закупки государством в продовольственный фонд республики.

В последние годы в республике снизилась переработка сахара-сырца. Так, в 2005 г. перерабатывалось порядка 450 тыс. т сахара-сырца, в 2007 г. – немногим более 130 тыс. т. К 2010 г. переработка этого сырья может полностью прекратиться по причине экономической нецелесообразности, из-за неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Динамика изменения цен на сахарную свеклу в Республике Беларусь имеет тенденцию к росту. В Брестской области прирост цен составил 20,5 %, в Могилевской – 17,9 %. В целом, за последний год уровень цен возрос на 14,5 %.

Сахарные заводы Республики Беларусь в 2008 г. экспортировали 323,5 тыс. т сахара, что на 18,9 % выше уровня предыдущего года. В 2005 г. объемы экспорта составили 216,3 млн долл. Резкое сокращение поставок на внешний

рынок приходилось на 2006 г. (экспорт установился на уровне 126,7 млн долл.), в последующие годы наблюдалось динамичное их наращивание.

Внешняя торговля сахаром в 2008 г. принесла предприятиям республики 163,7 млн долл. (на 28,9 % больше, чем в 2007 г. и в 2,1 раза – чем в 2000 г.).

Рынок мяса. К настоящему времени в республике сформировались следующие формы сбыта:

- продажа заготовительным предприятиям;
- поставки на перерабатывающие предприятия;
- продажа потребительской кооперации;
- в порядке рыночной торговли;
- внутривозвратная продажа работникам.

В структуре реализации скота (без птицы) в 2008 г. основная доля продукции поступает на перерабатывающие предприятия и хладокомбинаты (68,9 %). Немалый удельный вес в переработке занимают подсобные производства хозяйств. Примерно 14 % скота перерабатывается в самих сельскохозяйственных организациях. Организации потребительской кооперации скупают 6,0 % от всего реализуемого скота. Сравнительно одинаковое количество выдается населению (включая расход на общественное питание) и реализуется на колхозном рынке (соответственно 4,8 и 5,1 %) (рис. 3.1.5).

В разрезе областей особых изменений в структуре каналов не наблюдается.

Отмечается рост уровня убыточности реализации КРС, в 2008 г. по каналу реализации "на мясо" он достиг (-)26,7 %, а при продаже на племенные цели, наоборот, понизился и составил (-)9,4 %. Уровень убыточности таких каналов, как "Белплемяживобъединение", РО "Белптицепром" и РО "Белсемена" находится на уровне (-)28, (-)50,5 и (-)38,4 % соответственно. Для ГО "Главживпром" характерна нестабильная тенденция в изменении уровня рентабельности. В 2008 г. она составила 1 %, хотя в 2007 г. – 1,4 %, а в 2006 г. – 0,6 %. Поставки птицы на племенные цели являются невыгодными. Уровень рентабельности данного канала составил в 2008 г. (-)2,4 %. Кроме того, за последний год резко упала эффективность реализации птицы на мясо. Практически вдвое сократились объемы поставок, а выручка от реализации не покрыла себестоимость данной продукции, вследствие чего уровень рентабельности составил (-)10,3 % (в 2000 г. 10,0 %). Рентабельность реализации продукции РО "Белптицепром" установилась на уровне 17,5 %, хотя в 2005 г. она составляла 28 %. В структуре реализации

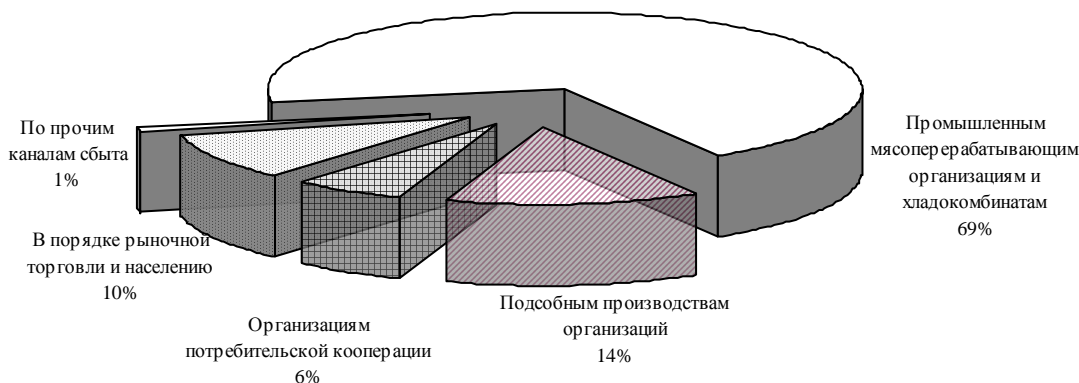


Рис. 3.1.5. Структура реализации скота (без птицы) по основным каналам сбыта, 2008 г.

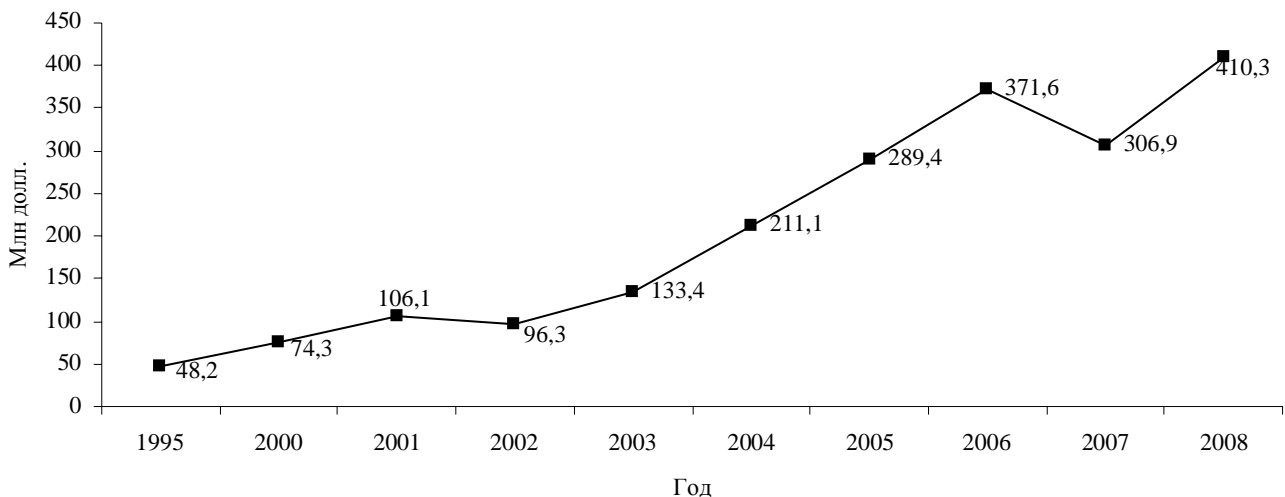


Рис. 3.1.6. Динамика экспорта мясoproдуктов

скота и птицы основная доля принадлежит такому каналу реализации, как продажа на мясо (92,7 %).

В 2008 г. в структуре внешнеторгового оборота мясoproдукты занимают 21,9 % от общей его стоимости. В 1995 г. их доля составляла 24,1 %, а в 2006 г. – 30 %. Объем экспорта в 2008 г. составил 410,3 млн долл., что на 33,7 % выше уровня предыдущего года (рис. 3.1.6). В натуральном выражении рост объемов внешней торговли составил 22,7 тыс. т.

Рынок молока. Рынок молока, более чем какой-либо иной рынок, зависит от наличия в местах непосредственного производства современных мощностей для его первичной переработки и хранения. На рынке молока практически исчезло посредническое заготовительное звено. Ранее оно было представлено молокозборными пунктами, которые осуществляли сбор и транспортировку на переработку больших партий сырья. Теперь практически все молоко поступает прямо на переработку. Получает распространение и мини-переработка в хозяйствах, но ее значение невелико.

Пройдя же процесс переработки, молоко и молочные продукты имеют более широкий спектр каналов реализации. В таком виде оно поступает в сеть фирменных магазинов, торгово-закупочным и другим посредническим организациям, направляется в розничную сеть,

реализуется на экспорт. Оптовое звено рынка готовой продукции резко сократилось. Готовая молочная продукция напрямую поступает на потребительский рынок. Переработчики расширили поставки своей продукции в места продажи, оказывая собственные транспортные услуги.

В 2008 г. уровень товарности отрасли составил 85,5 %. На внутрихозяйственные нужды было использовано 14,5 %. Наиболее высокий удельный вес молока, израсходованного на внутрихозяйственные нужды, сложился в сельскохозяйственных организациях Гомельской, Могилевской и Витебской областей (16–17 %).

В молочной промышленности республики серьезной проблемой является использование сыворотки. В 2006 г. переработано всего 20 % полученной в производстве сыворотки, в 2007 г. – около 30 %. Переработка молочной сыворотки может дать дополнительно до 350 млрд руб. товарной продукции, повысив ее конкурентоспособность за счет более глубокой переработки сырья.

В 2008 г. в процессе сбыта молока было получено 2840,3 млрд руб., что на 47,4 % выше уровня предыдущего года, и в 14,1 раза выше уровня 2000 г. (табл. 3.1.4).

За 2007–2008 гг. цены на молоко увеличились на 34,3 %. А за последние восемь лет (2000–2008 гг.) произошел рост в 8,2 раза.

Таблица 3.1.4. Основные показатели реализации молока

Показатели	Год	Область					Республика Беларусь	
		Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская		Могилевская
Средняя реализационная цена тонны, тыс. руб.	2000	77,2	82,4	73,5	72,8	54,8	72,6	78,2
	2005	409,0	400,0	408,0	396,0	413,0	400,0	405,0
	2006	455,0	441,0	420,0	414,0	447,0	448,0	439,0
	2007	516,0	513,0	486,0	490,0	515,0	522,0	508,0
	2008	691,2	683,1	679,6	683,3	687,6	655,6	682,1
Выручка, млрд руб.	2000	38,8	34,9	22,5	33,5	48,0	23,6	201,2
	2005	285,4	197,8	172,7	261,6	332,8	165,0	1415,3
	2006	349,8	224,2	191,3	287,5	392,5	198,1	1643,2
	2007	400,1	266,4	231,1	327,9	464,7	236,7	1927,0
	2008	580,6	388,7	359,5	505,0	682,1	324,5	2840,3
Получено прибыли (убытка) от реализации, млрд руб.	2000	-5,6	-8,5	-6,8	-4,1	-7,3	-6,0	-38,4
	2005	36,0	14,1	24,2	31,7	40,7	25,5	172,1
	2006	45,0	8,8	14,0	22,6	28,0	33,0	151,2
	2007	49,4	13,6	20,1	28,8	26,3	43,4	181,6
	2008	95,5	51,0	65,3	88,7	106,4	67,7	474,5

Располагая значительными резервами роста, при условии повышения емкости внутреннего рынка молочных продуктов до нормативного уровня потребления и реализации экспортного потенциала скотоводства, предложение молока может составить более 7 млн т. Мировой рынок характеризуется повышенным спросом на молочную продукцию во всех регионах и ростом цен. В то же время их стимулирующее воздействие на полное освоение потенциала отечественной отрасли ограничено спецификой продукции.

В настоящее время около 59 % всего экспортируемого продовольствия приходится на долю молочной продукции, составляющей 2614,4 тыс. т, или 1106 млн долл. За последние пять лет объем экспорта молокопродуктов вырос в 3 раза (рис. 3.1.7).

Некоторые сельскохозяйственные производители обладают определенными мощностями для переработки сырья и производят дальнейшую реализацию этой продукции самостоятельно. В 2008 г. такой продукции было реализовано на сумму 1147,4 млрд руб. При этом растениеводческая продукция занимала лишь 0,5 %.

В структуре сбыта продукции животноводства 17,7 % принадлежит продукции собственного производства, реализованной в переработанном виде. На долю мяса и мясопродуктов приходится 94,3 % от объема продаж сельскохозяйственными организациями продукции собственной переработки. Выгодной является переработка животноводческой продукции, уровень рентабельности которой составляет 7,9 %. Однако нельзя не отметить негативную динамику этого канала сбыта, рентабельность которого упала вдвое.

К наиболее выгодным и перспективным товарным позициям можно отнести молочную продукцию (18,3 %), мясо свиней (12,2 %) и птицы (13,6 %). Из года в год объемы реализации продукции по данному каналу растут. Так, объемы продаж переработанной молочной продукции возросли на 2,1 %, а мясной – на 13,3 %.

Перерабатывая продукцию на месте, сельскохозяйственные производители имеют некоторую выгоду с точки зрения установления реализационной цены и сокращения затрат. Однако политика углубленной переработки сырья, проводимая в республике, не способствует

росту доли собственной переработки в общей структуре реализации сельскохозяйственной продукции.

Для системы сбыта сельскохозяйственной продукции характерен консерватизм в выборе каналов товародвижения сельскохозяйственного сырья. Анализ структуры производства и сбыта сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия в 2000–2008 гг. показал, что в республике сохраняется позитивная тенденция в области производственно-сбытовых процессов. Тенденции развития можно выразить в следующих выводах:

наблюдается увеличение валового производства сельскохозяйственной продукции (в целом на 8,9 % в 2008 г.). Однако увеличение валовых показателей не привело к улучшению экономического положения сельскохозяйственных организаций и по-прежнему сопровождается нарастанием финансовых проблем, что отрицательно сказывается на устойчивости функционирования АПК;

республика стабильно обеспечивает продовольственную независимость. Продукции собственного производства достаточно для обеспечения физической доступности и бесперебойного поступления в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу;

сфера сельскохозяйственного производства обладает потенциалом для экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, тем не менее, данный потенциал используется не полностью;

в системе сбыта наблюдается рост доли прямых цепочек сбыта в общей структуре продаж (касательно скота и молока);

отмечаются определенные проблемы сбыта на отдельных рынках сельскохозяйственной продукции (система сбыта картофеля не в состоянии обеспечить достаточную реализацию на внешний рынок в связи с низкой конкурентоспособностью продукции картофелеводства и т. д.).

Система сбыта сельскохозяйственной продукции за рубежом

Исследование мирового опыта организации сбыта позволяет выделить следующие формы сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия:

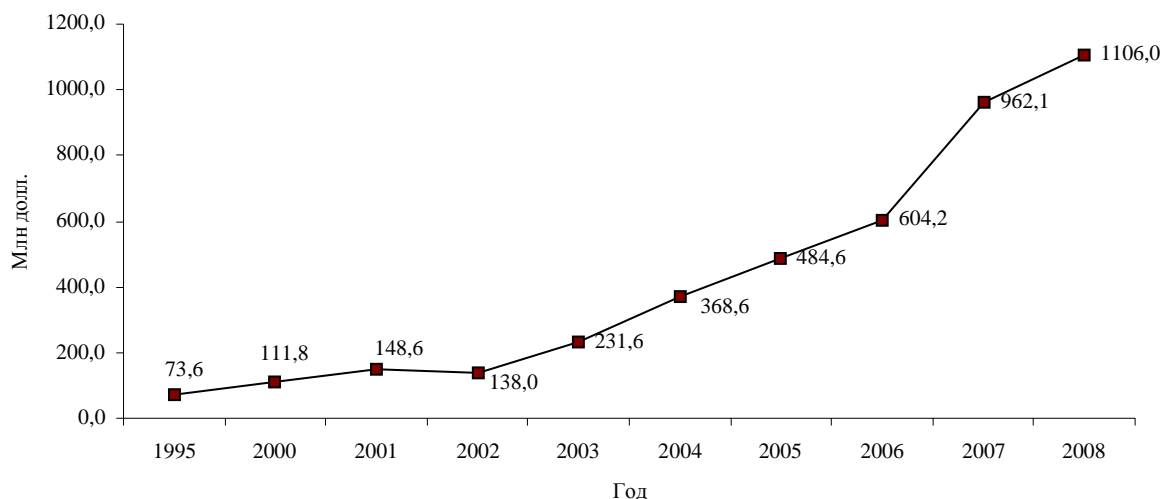


Рис. 3.1.7. Динамика экспорта молокопродуктов

контрактация сырья и свежих продуктов у фермеров промышленными и торговыми компаниями;

сбыт продукции на оптовых рынках и аукционах либо поставка этой продукции на перерабатывающие предприятия и в магазины без предварительного заключения контрактов;

реализация продукции посредством сбытовых фермерских кооперативов;

поставка крупных партий продукции в рамках межотраслевых соглашений, где поставщиками могут быть кооперативы, сельскохозяйственные компании, объединения и другие формы ассоциированного предпринимательства;

биржевая торговля, в том числе по срочным сделкам при отсутствии реального товара (только для крупных контрагентов);

продажа сельскохозяйственной продукции непосредственно на ферме крупным посредникам, оптовикам либо агентам перерабатывающих предприятий;

продажа продукции или сдача ее в залог государственным учреждениям, а также сбыт закупленной ими продукции.

В развитых странах свыше трети розничного товарооборота в торговле продуктами питания сосредоточено в крупных торговых фирмах, компаниях, супермаркетах и потребительских кооперативах, остальное приходится на мелких лавочников. При незначительных различиях, обусловленных разным уровнем экономического развития, в мире наблюдается тенденция перехода к торговле через сети гипермаркетов и супермаркетов, принадлежащих крупным фирмам. Количество мелких магазинов, расположенных в непосредственной близости к потребителю, велико, однако в целом по товарообороту они значительно уступают крупным торговым системам (табл. 3.1.5).

Наряду с укреплением позиции частного монополистического капитала в розничной торговле продовольствием возрастает значение потребительской кооперации, то есть своего рода кооперативов – владельцев мелких магазинов и лавок. Такие объединения создают собственные оптово-закупочные предприятия либо вступают в соглашения с монополистическими центрами. Доминантами динамики современной розничной торговли являются процессы интеграции и глобализации. Основными стратегическими направлениями в розничной торговле продовольствием являются: концентрация, распространение самообслуживания, создание собственной подсобной промышленно-производственной базы, холодильно-морозильного, складского и транспортного хозяйства.

Направления оптимизации структуры производства сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия с учетом баланса внутреннего рынка и экспортного потенциала

Потенциал экспорта основных видов продукции в соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы может составить: зерно – около 700 тыс. т, картофель – не менее 600, сахар – 130, мясо и мясопродукты – 180 тыс. т, молоко и молокопродукты – 2,7 млн т (табл. 3.1.6). В условиях мирового экономического кризиса реализация потенциала – задача весьма проблематичная. Она требует четкого представления о конъюнктуре мирового продовольственного рынка (внешние условия), определяемой многими факторами, включая тенденции, важнейшие из которых следующие:

концентрация и монополизация экспорта сырья и продовольствия ведущими странами-экспортерами, усиление на рынке их доминирующих позиций;

возрастающие требования к качеству пищевых продуктов, определяемые правовыми актами, ориентированными на национальные приоритеты;

углубление переработки продукции. Повышение степени ее готовности (реализация в виде сырья никогда не отличалась высокой эффективностью).

К внутренним условиям, сдерживающим реализацию экспортного потенциала сельского хозяйства, в первую очередь, следует отнести: низкий уровень стабильности производства, повышенная степень рисков, обусловленная природными условиями, упреждение которых требует больших переходящих запасов; недостаточный уровень инновационного развития отрасли, ее эффективности, а соответственно и конкурентоспособности. В этих условиях необходимо особое внимание обратить не только на сохранение, но и на расширение емкости внутреннего рынка. Необходимость замещения импорта ряда продуктов и диверсификации производства также можно отнести к факторам, сдерживающим реализацию потенциала экспорта. В первую очередь, это касается масла растительного, производство которого из собственного сырья в 2 раза ниже критического уровня продовольственной безопасности. Важность этого направления замещения усиливается ухудшением конъюнктуры рынка кормов с повышенным содержанием белка (шроты, жмых).

Диверсификация может коснуться сахарного производства. На рынке тростникового сахара наблюдается нестабильность, усиливаемая организацией производства

Таблица 3.1.5. Динамика структуры мировой розничной реализации сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия, %

Тип розничной торговли	Год				
	1999	2001	2002	2003	2005
Гипер- и супермаркеты	50,2	51,3	51,5	52,2	52,7
Независимые продовольственные магазины	19,0	17,7	17,3	16,4	16,0
Круглосуточные магазины	5,9	6,3	6,5	6,7	7,0
Стандартные круглосуточные магазины	4,7	5,0	5,1	5,2	5,4
Магазины на автозаправочных станциях	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6
Дискаунтеры	5,9	6,1	6,5	6,9	7,2
Другие	13,1	12,3	11,7	11,1	10,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 3.1.6. Прогнозный баланс спроса и предложения основных продуктов на 2010 г., тыс. т

Показатели	Зерно		Картофель		Сахар		Масло растительное		Овощи и бахчевые культуры		Фрукты и ягоды		Мясо и мясопродукты		Молоко и молокопродукты		Рыба и рыбопродукты	
	I вариант*	II вариант**	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант	I вариант	II вариант
Спрос – всего	9100	9800	9000	10000	990	1040	180	180	1985	2140	990	860	1025	1055	6445	7040	190	188
В том числе: внутренний рынок	8400	9000	8400	9200	610	590	170	170	1900	2040	920	800	845	860	3845	4440	185	183
экспорт	700	800	600	800	380	450	10	10	85	100	70	60	180	195	2600	2600	5	5
Предложение – всего	9100	9800	9000	10000	990	1040	180	180	1985	2140	990	860	1025	1055	6545	7040	190	188
В том числе: отечественное производство	8400	9000	9000	10000	980	1030	40	50	1850	2000	800	700	940	970	6500	7000	20	18
импорт	700	800	–	–	10	10	140	130	135	140	190	160	85	85	45	40	170	170
Доля импорта в общем объеме внутреннего потребления, %	8,3	8,9	–	–	1,6	1,7	82,4	76,5	7,3	7,0	20,7	20,0	9,0	8,8	0,9	0,8	91,9	92,9

* I вариант – согласно Государственной программе возрождения и развития села на 2005–2010 годы.

** II вариант – согласно Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь.

биотоплива на его основе и ростом цен на сырье. Учитывая, что отечественное сырье (сахарная свекла) является достаточно дорогим для полного замещения импорта сахара-сырца, нельзя исключать возможность сокращения производства сахара до уровня емкости внутреннего рынка.

Наряду с наращиванием объемов экспорта сырья и продовольствия целесообразно осуществить его диверсификацию на инновационной основе. Необходимо уходить от моноэкспорта (продукции или отрасли). В республике почти 80 % экспорта составляет продукция животноводства. Совершенно недостаточно реализуется потенциал экспорта растениеводства (картофелеводство, овощеводство, плодоводство, льноводство), особенно по реализации продукции с высокой степенью переработки, то есть готовой к потреблению. Это приоритетная тенденция на мировом рынке и игнорировать ее не следует. Реализация экспортного потенциала требует не только наращивания объемов производства и повышения ее качества, но и совершенствования всей системы сбыта применительно к конкретным видам продукции. В то же время следует учитывать общее правило: на внешнем рынке успешно работают только крупные компании.

Совершенствование системы сбыта отдельных видов сельскохозяйственной продукции

Среди основных направлений совершенствования системы сбыта зерна можно выделить расширение каналов сбыта зерна и продуктов его переработки. При этом роль оптовых посредников при этом не должна снижаться. В условиях республики в роли посредника, приобретающего право собственности на товар, могут выступать хлебоприемные предприятия. Они, закупая зерно у производителей после акционирования, могут становиться владельцами зерна, сохраняя при этом за собой и другие многочисленные функции.

Хлебоприемные предприятия могут выступать как в роли рыночного агента государства, так и от своего имени. В условиях резких сезонных колебаний производства и неустойчивости доходов сельскохозяйственных организаций они остаются надежными посредниками, через которых можно осуществлять государственные программы путем системы квот, долгосрочных контрактов, залоговых цен и др.

Для совершенствования системы сбыта зерна рекомендуется создание структур двух направлений. Первое – зерновые ассоциации, членами которых являются крупные производители товарного зерна. Они имели бы возможность хранить и сбывать продукцию на основе использования наиболее выгодной конъюнктуры рыночных цен. Второе – снабженческо-сбытовые кооперативы средних и мелких производителей по продаже небольших объемов зерна.

Поставки на рынок *картофеля и плодовоовощной продукции* целесообразно разграничить по двум направлениям: первое – минимальные закупки для гарантированного обеспечения специальных потребителей (больниц, школ и т. д.), стабилизация рынка в случаях возникновения на нем дефицита; второе – прямые связи товаропроизводителей с торговлей, организация сельскохо-

зяйственными производителями собственной агрофирменной торговли, а также продажа через оптовые рынки. Исходя из этого должна формироваться инфраструктура рынка, где основное внимание следует уделять организации прямых связей товаропроизводителей с торговлей.

Низкая товарность картофелепродуктов ограничивает круг потенциальных каналов реализации. На личное потребление и корм скоту идет 70–80 % производимого населения картофеля. Кроме того, большая часть производимого картофеля потребляется в необработанном виде. Промышленная переработка картофеля развита недостаточно и составляет менее 2 % общего объема производства. Практически отсутствует современная инфраструктура хранения, переработки и сбыта продукции. Поэтому основная часть произведенного картофеля должна поставляться на переработку, так как в таком виде (чипсы, замороженные продукты и т. д.) она имеет наибольший спрос. Переработка должна составлять в общем объеме около 65–70 %. Остальную часть целесообразно реализовывать по каналам собственной сбытовой сети, на сельскохозяйственных ярмарках, рынках.

Потенциал отрасли не может быть полностью реализован на внутреннем рынке, поскольку производство картофеля почти в 3 раза превышает потребность, однако расширение рынка при сложившейся системе сбыта картофеля практически невозможно. Обязательными условиями выхода на внешний рынок картофелепродуктов являются качество и конкурентоспособность продукции, что, в свою очередь, определяется инновационным развитием отрасли.

К приоритетам совершенствования системы реализации *продукции овощеводства* относятся:

- совершенствование государственного регулирования производства и сбыта овощной продукции;

- организация прямых связей сельских товаропроизводителей с торговлей, сети фирменных и кооперативных магазинов в качестве торгового звена объединений производителей этой продукции;

- формирование оптово-розничных рынков, функционирующих постоянно;

- функционирование крупных оптово-розничных рынков в городах и промышленных центрах, создаваемых как на основе плодовоовощных оптовых баз, так и путем строительства новых с необходимой инфраструктурой.

Учитывая специфику *плодово-ягодного подкомплекса*, можно предложить следующие направления развития системы сбыта:

- совершенствование системы экономических отношений, складывающихся в процессе производства, обращения и распределения плодов и ягод, для которых характерна свобода субъектов в выборе покупателей и продавцов, определении цен, формировании и использовании ресурсов;

- движение в сторону свободной заготовки по договорным ценам излишков фруктов и ягод у населения;

- организация прямых связей сельских товаропроизводителей с торговлей, сети фирменных и кооперативных магазинов;

- функционирование крупных оптово-розничных рынков в городах и промышленных центрах, создаваемых

как на основе имеющихся баз хранения, так и путем строительства новых с необходимой инфраструктурой.

Инфраструктура рынка *пищевых продуктов* – сахара, растительного масла и других может основываться на базе оптовых продовольственных рынков и распределительных центров, что обеспечивает большую их открытость, сокращает число посредников и, в конечном счете, снижает розничные цены на эти виды продовольствия. При отсутствии такой инфраструктуры целесообразно формирование специализированных объединений (желательно с долей государственного капитала), которые обеспечили бы оптовые поставки этой продукции в качестве конкурентов другим коммерческим структурам.

Следует проводить работу по повышению заинтересованности производителей сырья и переработчиков в увеличении производства конечного продукта – сахара и повышении его эффективности, совершенствованию цен на сахарную свеклу и свекловичные семена, сахар, а также форм интеграции свеклосеющих хозяйств и сахарных заводов. Основными направлениями реализации сахара являются: оптовая продажа производителями и сахарными заводами торгующим организациям региона; сделки на межрегиональном уровне; закупки государством в республиканский и региональный продовольственные фонды. При этом наиболее рациональной формой могут быть торгово-закупочные кооперативы, среди участников которых будет администрация региона, а также сеть розничных продуктовых магазинов и оптовых баз.

На рынке *льнопродукции* более эффективным является сбыт готовой продукции, что подтверждает соотношение цен на волокно и ткани, которое в зависимости от вида составляет от 1:10 до 1:15. Тонна волокна, реализуемая на экспорт, обеспечивает выручку 1,0–1,2 тыс. долл. Выработанные из этой тонны 2400 м² бытовых тканей реализуются дороже в 3 раза и более (4,0–4,2, тыс. долл.). Продажа льняных изделий, при всех трудностях завоевания рынка, может обеспечить еще большую выгоду (рис. 3.1.8).

Для укрепления позиции страны на мировом рынке льна необходимо выработать и последовательно реализовать систему мер, направленных на повышение конкурентоспособности продукции, включая совершенствование организационной структуры на основе межхозяйственной интеграции; инновационное техническое и технологическое переоснащение подкомплекса, формирование рыночной структуры сбыта.

Для увеличения объема поставок льнопродукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках необходимо:

выявить и использовать резервы снижения себестоимости производства льноволокна и выработки тканей;

существенно улучшить качество и потребительские свойства льняной продукции, обеспечив соответствие их международным стандартам;

расширить ассортимент вырабатываемых тканей для внутреннего рынка;

обеспечить экспорт льноволокна максимально возможной глубины переработки (котонизированное волокно, чесаная лента и др.);

обеспечить внедрение в небольшие, но приносящие стабильную прибыль ниши (производство специальных сортов бумаги, тканей, используемых в приготовлении твердых сыров, медицинской ваты, перевязочных материалов, внутренней обивки автомобильных салонов и льносемян для пищевых, медицинских, косметических целей);

наладить тесное сотрудничество льнокомбината со швейными предприятиями республики, фабриками художественных изделий, а также фирмами, делающими моду у нас в стране и в государствах являющихся потенциальными партнерами (не только в России и Украине, но и в европейских странах) с целью повышения гарантий выхода на европейский рынок;

усовершенствовать систему маркетинга с целью повышения ее эффективности.

Важнейшее условие выхода на международный уровень – повышение качества продукции, реклама и специализированные структуры, которые будут постоянно заниматься продвижением товара.

При выполнении перечисленных условий и установленных деловых торговых контактов со странами мирового сообщества Республика Беларусь имеет возможность выйти на международный рынок, поставляя на первом этапе сырье (льноволокно, семена), а в последующий период и конечную продукцию.

Организация инфраструктуры рынка мясо-молочной продукции во многом зависит от территориального размещения ее производства. Здесь действует закон рыночных зон.

Предприятиям, поставляющим молоко на рынок, следует организовать долгосрочные и стабильные договорные отношения с сельскими товаропроизводителями. Реализацию цельномолочной продукции целесообразно в перспективе (как и в настоящее время) осуществлять через систему районных и городских молокозаводов. Более подвижным будет рынок относительно хорошо хранимых молочных продуктов – масла животного, сыра и сухого молока. Однако и этим видам продовольствия следует иметь гарантии их поставок на городской рынок. Для этого необходимо заключать соответствующие соглашения с оптовыми организациями, которые выполняют эти поставки.

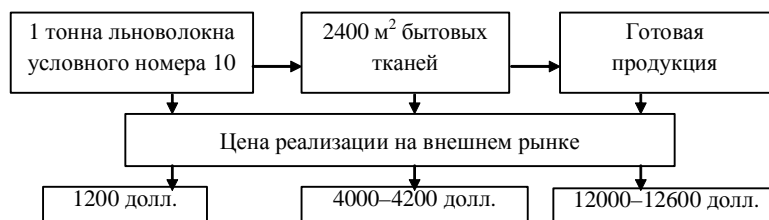


Рис. 3.1.8. Зависимость цены льнопродукции от направленности ее реализации на внешнем рынке

Низкое качество молока не позволяет получить продукты, соответствующие международным требованиям, основанным на микробиологических процессах (сыры, продукты с использованием йогуртных, кефирных, ацидофильных бактерий), что затрудняет развитие внешнеэкономических отношений в области торговли молочными продуктами. Поэтому необходимо создавать условия для динамичного развития отрасли, активизации производственной, инвестиционной деятельности, повышения уровня конкурентоспособности производимой продукции и экспортного потенциала субъектов молочной отрасли, внедрять новые технологии переработки сырья, применять современные виды упаковки, расширять ассортимент продукции, увеличивать удельный вес производства сыров.

Основные направления развития сбытовой деятельности на рынке молока и молочной продукции следующие:

расширение взаимоотношений по поставке молочной продукции и развитие торговли по поставке продукции длительного хранения;

реализация цельномолочной продукции через систему районных и городских молокозаводов по схеме прямых договоров с сельскими товаропроизводителями, а также через оптово-розничные рынки;

формирование системы организационно-экономических рычагов, тесно увязывающей экономические интересы поставщиков и потребителей, а также процессы производства и сбыта продукции;

организация системы сбыта молочной продукции с учетом сезонности ее производства;

формирование новых каналов сбыта молочной продукции и развитие существующих.

Развитие рынка мясной продукции и живого скота связано с формированием рыночных отношений, которые активизировали бы работу агропромышленного производства. Для этого необходимо взаимодействие всех составляющих элементов рынка. Наряду с этим важное значение представляет:

создание рыночной системы сбыта и реализации продукции, функционирование которой основывается на свободном движении товаров, конкуренции и ценообразовании, учитывающем законы стоимости, спроса и предложения;

наличие открытой системы сбыта, включающей агробирижи, ярмарки, аукционы, оптовые базы и рынки и прямые поставки в магазины;

формирование и развитие коротких мясных цепочек, когда товаропроизводитель обходит звено переработки (беря на себя данную функцию) и поставляет мясо на рынок или в розничную сеть и общепит;

обеспечение преимущества мясной продукции на зарубежных рынках, за счет повышения ее конкурентоспособности;

формирование и организация оптовых рынков в крупных городах и оптово-розничных рынков в более мелких.

Дальнейшего совершенствования требует система экономических взаимоотношений между производителями сырья и заготовителями скота и птицы. В мировой практике главным каналом их сбыта является оптовая торговля, основные функции которой выполняют мясо-

перерабатывающие предприятия. В Беларуси рыночная структура сбыта скота формируется на базе действующих мясокомбинатов. Это направление необходимо сохранять и в перспективе. При этом взаимоотношения между сельскими товаропроизводителями, переработчиками и торговлей должны быть построены только на основе экономических интересов.

Переработка птицы в основном сконцентрирована на птицефабриках, имеющих в большинстве своем цеха, обеспечивающие глубокую переработку. Птицефабрики располагают широкой сетью фирменной торговли, в том числе выездной, а также соответствующей инфраструктурой, отвечающей решению главной задачи – активному продвижению продуктов птицеводства к потребителю. Сложившаяся система сбыта продуктов адекватна требованиям рынка и приемлема на перспективу.

Для реализации племенных животных и птицы в целях воспроизводства или для повышения генетического потенциала продуктивного поголовья необходима соответствующая инфраструктура, отвечающая требованиям биржевой и аукционной торговли (крупнорогатый скот, свиньи, лошади для крупнотоварного производства) или выездной, так называемой мобильной торговли (свиньи и птица для мелкотоварного производства или хозяйств населения).

Инфраструктура мясного рынка в наиболее рациональной форме представляется в виде специализированного мясного оптового рынка и прямых связей мясокомбинатов с производителями сельскохозяйственной продукции. Неплохим вариантом выступает приобретение комбинатами акций крупных животноводческих комплексов по производству свинины, участие своими средствами в их модернизации и расширении.

Рассматривая в целом систему реализации сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия, необходимо отметить, что продукция, которая не требует дополнительной переработки и потребляется сразу, должна реализовываться напрямую от производителя к потребителю. Вследствие существенной ограниченности сроков хранения, время товародвижения от производства до конечного потребления не может превышать времени сохранности продукции. Однако прямые связи выгодны и приемлемы тогда, когда производитель сельскохозяйственной продукции находится в некоторой территориально-инфраструктурной близости. Не все товаропроизводители имеют большие возможности для использования прямых связей. Во многом это обусловлено как необходимостью и (или) целесообразностью создания собственной торговой сети, так и расположением в достаточной близости от крупных рынков сбыта.

Реализация указанных выше направлений в разрезе отдельных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия будет способствовать созданию рыночной системы сбыта, основывающейся на свободном движении товаров, конкуренции и механизме ценообразования, учитывающем законы стоимости, спроса и предложения.

Фактором и условием формирования системы сбыта, соответствующей тенденциям развития мирового рынка продовольствия, является развитие инфраструк-

туры и соответствующих ей организационных форм товародвижения, обеспечивающих создание конкурентной среды в сфере сбыта.

Заключение

Производственно-сбытовая система представляет собой единую организационно-хозяйственную структуру, состоящую из организаций-поставщиков сельскохозяйственного сырья, перерабатывающих предприятий, материалов и комплектующих изделий, потребителей готового продовольствия, системы транспортного и складского хозяйства. Цель системы заключается в удовлетворении потребностей населения в качественных и экономически доступных продуктах питания, промышленности – в сельскохозяйственном сырье, а также в формировании государственных продовольственных резервов.

Проведенные исследования тенденций развития АПК и продовольственной системы Беларуси позволили установить, что республика стабильно обеспечивает продовольственную независимость. Продукции собственного производства достаточно для обеспечения физической доступности и бесперебойного поступления в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу. Сфера сельскохозяйственного производства обладает потенциалом для экспорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, тем не менее, данный потенциал используется не полностью.

Организационная структура сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия имеет многоканальный характер и продуктовую направленность. Система сбыта не претерпела существенных качественных изменений и представляет жесткую централизованную вертикальную структуру, основанную на государственном монополизме. Формирование многообразия сбытовых структур и развитие действующей системы товародвижения сдерживаются рядом проблем. В системе сбыта наблюдается рост доли прямых цепочек сбыта в общей структуре продаж (касательно скота и молока). Отмечаются определенные проблемы сбыта на отдельных рынках сельскохозяйственной продукции.

В развитых государствах сложилась система единого рынка с межрегиональным разделением труда, мощной транспортно-распределительной системой. Нами выделены следующие формы сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия: контрактация сырья и свежих продуктов; оптовые рынки и аукционы либо переработка; сбытовые фермерские кооперативы; биржевая торговля; продажа непосредственно на ферме крупным посредникам; продажа, сдача в залог государственным учреждениям.

Применительно к условиям республики работа по совершенствованию сбыта сельскохозяйственной продукции должна вестись с учетом мирового опыта в следующих направлениях: интеграция предприятий АПК с целью создания замкнутого технологически-сбытового цикла: производство – хранение – переработка – сбыт; развитие форм оптовой торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем; оптимизация действующей системы государственных заказов, в том числе

посредством размещения тендеров на основе средне- и долгосрочного индикативного планирования; осуществление мероприятий по стимулированию сбыта сельскохозяйственной продукции.

С целью обеспечения сбалансированности внутреннего рынка и наращивания экспортного потенциала приоритетными направлениями совершенствования производственно-сбытовой системы являются следующие:

– повышение уровня экономической доступности рационального питания;

– оптимизация продовольственной безопасности страны за счет расширения емкости внутреннего рынка, сокращения импорта до минимально необходимого уровня и стимулирования замещения импорта;

– повышение качества продуктов, их безопасности, пропаганда здорового питания на всех стадиях товародвижения;

– ускоренное создание крупных и крупнейших корпораций и фирм, которые должны доминировать на внутреннем рынке, уверенно продвигать товар на зарубежные рынки и устойчиво закрепляться в наиболее привлекательных и перспективных регионах;

– наращивание объемов экспорта сырья и продовольствия и его диверсификация на инновационной основе, уход от моноэкспорта;

– ориентирование стратегии развития на формирование наиболее коротких каналов сбыта для ускорения товародвижения в связи с ограниченными сроками хранения продукции и сложностями транспортировки;

– развитие системообразующей инфраструктуры (субъекты рынка, формирующие процесс товарооборота: биржи, оптовые продовольственные рынки, распределительные центры, терминалы, хладокомбинаты, элеваторы и т. п.);

– создание распределительных (логистических) центров в местах производства и потребления.

Применительно к отдельным рынкам сельскохозяйственной продукции и готового продовольствия приоритетными выступают следующие направления:

– на рынке зерна требует корректировки часть цепочки движения: производитель → посредник → переработчик. Целесообразно создание специального объединения на региональном уровне, члены которого – крупные производители зерна. Приоритет следует отдавать реализации товарного зерна посредством биржевой торговли;

– основная часть произведенного картофеля должна поставаться на переработку (65–70 %). Выход на внешние рынки обеспечить за счет повышения качества и конкурентоспособности продукции, что, в свою очередь, определяется инновационным развитием отрасли;

– инфраструктура рынка пищевых продуктов – сахара, растительного масла и других может основываться на базе оптовых продовольственных рынков и распределительных центров, что обеспечивает большую их открытость, сокращает число посредников и в конечном счете снижает розничные цены на эти виды продовольствия;

– предприятиям, поставляющим молоко на рынок, следует установить долгосрочные и стабильные договорные отношения с сельскими товаропроизводителями. Реа-

лизацию цельномолочной продукции целесообразно в перспективе (как и в настоящее время) осуществлять через систему районных и городских молокозаводов;

– взаимоотношения между сельскими производителями скота и птицы, переработчиками и торговлей должны быть построены только на основе эконо-

мических интересов. Целесообразно сохранение рыночной структуры сбыта на базе действующих мясокомбинатов; развитие биржевой торговли племенными животными и птицей в целях воспроизводства или повышения генетического потенциала продуктивности поголовья.

§ 3.2. Методические рекомендации по совершенствованию правового обеспечения регулирования качества сельскохозяйственной продукции

Правовое обеспечение регулирования качества продукции АПК на государственном уровне включает, как правило, соответствующие нормативные акты (общенациональные законы, указы и распоряжения органов местного самоуправления) и регулируемую деятельность исполнительных органов, реализующих основные государственные приоритеты в области обеспечения качества и безопасности и наделенных координационными функциями. Они осуществляют надзор за применением правовых норм и контроль качества продукции, разрешают возникающие конфликты, занимаются информационно-просветительской деятельностью среди потребителей продукции и т. д.

Все большее влияние в формировании эффективного механизма правового обеспечения регулирования качества аграрной продукции оказывают международные организации. При этом основным направлением становится создание соответствующих условий для устойчивого производства продукции, безопасной для здоровья и жизни людей, защиты прав потребителей.

Например, Всемирная торговая организация (ВТО) разрабатывает постановления в отношении гигиены пищевой продукции. Соглашение о санитарии и фитосанитарии (SPE-agreement), которое заключили члены ВТО, включает широкий диапазон мероприятий, касающихся защиты людей от болезней, связанных с употреблением пищевой продукции. Европейское законодательство также считает своим приоритетом разработку документов с высокими требованиями к безопасности пищевой продукции. Такие же требования предъявляются и к продукции, экспортируемой в страны Европейского союза (ЕС): она должна отвечать требованиям международных стандартов, Директив ЕС, европейских стандартов.

В законодательстве ЕС принято несколько форм правовых документов, основными из которых являются регламенты и директивы.

Регламент является обязательным документом прямого действия во всех странах-членах ЕС и становится законом с момента его принятия. Фактически регламенты имеют большую юридическую силу, чем национальные законы, и в случае противоречия отменяют их действие. При производстве пищевых продуктов следует руководствоваться европейскими регламентами, даже если местные законы не отсылают к ним.

Директива является обязательной в отношении результатов, которые должны быть достигнуты в тех странах, на которые она направлена. В то же время она ос-

тавляет за руководством страны право выбора форм и методов достижения этих результатов. Директивы также обязательны, но они начинают действовать только тогда, когда становятся частью национального законодательства.

Правовой основой системы обеспечения качества и безопасности аграрной продукции в Республике Беларусь является ряд законодательных и других нормативных актов, в различной степени касающихся вопросов регулирования качества и безопасности продовольственного сырья и сельскохозяйственной продукции.

К основным относятся следующие законы:

"О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека" от 29.06.2003 г.;

"О техническом нормировании и стандартизации" от 05.01.2004 г. (взамен утратившего силу Закона Республики Беларусь "О стандартизации" от 05.09.1995 г.);

"Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации" от 05.01.2004 г. (взамен утратившего силу Закона Республики Беларусь "О сертификации продукции, работ и услуг" от 05.09.1995 г.);

"Об обеспечении единства измерений" от 05.09.2003 г.;

"О ветеринарном деле" от 02.12.1994 г.;

"О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения" от 23.11.1993 г.;

"О радиационной безопасности населения" от 05.01.1998 г.;

"О правовом режиме территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС" от 12.11.1991 г.;

"О защите прав потребителей" от 09.01.2002 г.;

"О безопасности генно-инженерной деятельности" от 09.01.2006 г.

Особое значение имеет Закон "О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека".

В частности, он предусматривает:

определение основных направлений обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов;

регулирование отношений в сфере оборота продовольственного сырья и пищевой продукции на всех этапах производства и продвижения к потребителю;

определение правового статуса юридических и физических лиц, в том числе индивидуальных предприни-

мателей, осуществляющих производство и оборот продовольственного сырья и пищевых продуктов;

определение основных направлений деятельности Главы государства и исполнительной власти по обеспечению населения качественными и безопасными продовольственными продуктами;

информирование населения о составе и пищевой ценности продовольственного сырья и пищевых продуктов, а также указание дополнительных сведений о продуктах, содержащих генетически модифицированные составляющие, и продуктах, предназначенных для детского и диетического питания.

В соответствии с данным Законом реализуемые продовольственное сырье и пищевые продукты должны удовлетворять физиологические потребности человека в необходимых веществах и энергии, отвечать требованиям, предъявляемым к продовольственному сырью и пищевым продуктам в части органолептических и физико-химических показателей, и соответствовать установленным требованиям к допустимому содержанию химических, в том числе радиоактивных, и иных веществ и микроорганизмов, представляющих опасность для жизни и здоровья.

Организует государственный контроль и надзор за качеством и безопасностью продовольственного сырья и пищевых продуктов Совет Министров Республики Беларусь.

Закон запрещает реализацию продовольственного сырья, пищевых продуктов, не соответствующих требованиям качества и безопасности.

Понятие правового обеспечения качества продукции охватывает широкий спектр нормативных актов, которые можно классифицировать по разным признакам, в том числе по использованию их на различных стадиях производственного цикла, характеру действия (обязательные и рекомендуемые), степени ответственности за их выполнение и т. д. Как показали проведенные исследования, наиболее актуальными, с точки зрения совершенствования системы правового обеспечения регулирования качества сельскохозяйственной продукции, в современных условиях являются следующие направления:

создание эффективного механизма правового обеспечения международной торговли в области качества и безопасности аграрной продукции с основными зарубежными партнерами;

совершенствование законодательной базы регулирования качества и безопасности продукции АПК в Беларуси;

гармонизация отечественных технических нормативных правовых актов, определяющих требования к качеству сельскохозяйственного сырья и продукции, с международными требованиями с целью обеспечения ее конкурентоспособности на мировом рынке;

совершенствование ведомственной правовой документации в области обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции;

совершенствование договорных отношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями с целью повышения ответственности за качество и безопасность сельскохозяйственного сырья.

Создание эффективного механизма правового обеспечения международной торговли в области качества и безопасности аграрной продукции с основными зарубежными партнерами

Государственное правовое регулирование тесно связано с совершенствованием международных требований к обеспечению качества продукции. В целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции АПК на мировом рынке и в условиях глобализации экономики необходим учет международных требований к обеспечению качества продукции. В данном случае нормативная правовая база, как правило, обеспечивается:

посредством заключения соответствующих договоров между государствами-участниками внешнеторговых отношений;

утверждением на республиканском уровне международных нормативных правовых актов методом "обложки";

гармонизацией отечественных технических нормативных правовых актов с требованиями соответствующих документов, действующих на территории фактических и потенциальных торговых партнеров на внешнем рынке.

Одним из основных импортеров отечественной аграрной продукции являются страны ЕврАзЭС и, прежде всего, Российская Федерация, поэтому эффективная система правового обеспечения международной торговли с Россией является обязательным условием успешного ее развития. Вместе с тем в последнее время между странами возникает достаточно много конфликтных ситуаций, связанных, как правило, с вопросами обеспечения безопасности продукции аграрного происхождения.

Реальная интеграция и создание общего аграрного рынка в рамках стран ЕврАзЭС требуют дальнейшей гармонизации национальных механизмов государственного надзора и контроля качества и безопасности аграрной продукции, ветеринарных и фитосанитарных требований и норм. Решение данного вопроса предполагает скоординированные действия национальных ветеринарных служб и государственных органов управления.

Недостаточная ясность в данных вопросах вызывает излишние противоречия, которые негативно сказываются на процессах формирования общего рынка.

Как показали исследования, в настоящее время основными направлениями решения данной проблемы являются следующие.

1. Разработка единого согласованного регламента инспекций и аттестации предприятий-экспортеров аграрной продукции в рамках ЕврАзЭС.

Безусловно, сами по себе инспекционные проверки не только должны иметь место, но и способствуют снятию разногласий по многим вопросам. Однако на практике отсутствие четкого и взаимно согласованного регламента инспекций может привести к обратному эффекту.

В данной ситуации более целесообразно согласовать и утвердить единый и общепризнанный во всех государствах Сообщества механизм инспекционных проверок условий производства экспортируемой продукции, перечень требований, которые должны предъявляться предприятиям в соответствии с международными тре-

бованиями и рекомендациями МЭБ (Международное эпизоотическое бюро).

Инспектирование предприятий и подтверждение (лишение) права поставки продукции на экспорт в страны Сообщества должны носить выборочный характер по следующим причинам (отдельные из которых изложены в п. 7.3.6 Решения Межправительственного совета по сотрудничеству в области ветеринарии "О единых правилах государственного ветеринарного надзора при международных и межгосударственных перевозках животноводческих грузов"):

ухудшение эпизоотической обстановки в стране-экспортере по особо опасным болезням животных в соответствии с перечнем карантинных и особо опасных болезней животных;

выявление в подконтрольных грузах страны-экспортера наличия химических или биологических веществ, запрещенных в установленном порядке;

предоставление импортером недостоверных данных о показателях качества и безопасности продукции;

несоответствие заявленного к ввозу объема подконтрольных грузов производственным мощностям заявленных предприятий.

2. *Согласование ветеринарно-санитарных требований стран-участниц ЕврАзЭС.*

Основой при этом должны служить ветеринарно-санитарные требования и нормы, принятые в странах ЕврАзЭС: как показывает анализ, нормативные документы, составляющие ветеринарно-санитарное законодательство большинства стран Сообщества, во многом идентичны.

Очевидно, что принятие единых санитарно-ветеринарных норм в рамках Сообщества создаст соответствующую правовую основу и значительно облегчит гармонизацию нормативных документов для аттестаций, инспекционных проверок при проведении экспортно-импортных операций.

При разработке документа следует учитывать международный опыт в области ветеринарных требований, а также то, что они должны быть равнозначными как для отечественной, так и для импортируемой продукции.

Успешная реализация указанных выше направлений позволит создать эффективный механизм правового обеспечения безопасности аграрной продукции, а многие вопросы, связанные с качеством и безопасностью продукции АПК, реализуемой на рынке ЕврАзЭС, будут сняты.

В то же время при возникновении споров в отношении результатов контроля качества и безопасности продукции их решение должно носить правовой характер и быть основано на общепринятой международной практике разрешения такого рода конфликтов.

Правовым документом, определяющим порядок разрешения таких споров, должно быть Соглашение о порядке осуществления арбитражного контроля качества и безопасности пищевой продукции и сельскохозяйственного сырья при проведении экспортно-импортных операций между странами.

Данное Соглашение должно представлять собой согласованную систему действий при решении проблемы

расхождения результатов анализов качества и безопасности экспортируемой (импортируемой) продукции и сельскохозяйственного сырья.

Наибольшую актуальность разработка соответствующего документа имеет для урегулирования взаимоотношений Республики Беларусь и Российской Федерации.

Учитывая, что Соглашение должно распространяться на все организации, осуществляющие экспортно-импортные операции, и выходит за рамки компетенции любого ведомства, данный документ должен быть согласован и подписан на уровне Совета Министров Республики Беларусь и компетентного органа Российской Федерации (например, Роспотребнадзора Российской Федерации).

Основными разделами, которые должны быть включены в Соглашение, являются:

область применения соглашения;

условия предъявления претензий;

порядок разрешения конфликтов;

порядок определения лабораторий;

требования к лабораториям для проведения арбитражного контроля;

механизм и источники финансирования арбитражной деятельности.

Так, лаборатории для проведения арбитражного контроля должны соответствовать следующим основным требованиям:

быть нотифицированными по конкретным направлениям исследований;

быть независимыми от участников конфликтной ситуации;

быть аккредитованными на техническую компетентность в отношении проведения испытаний продукции по установленной номенклатуре показателей безопасности;

иметь аккредитацию на соответствие международному стандарту ИСО/ЕС 17025-1999 либо его национальному аналогу (в Беларуси – СТБ ИСО/МЭК 17025-2001 "Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий", который представляет собой аутентичный текст данного стандарта).

Следует отметить, что данный правовой документ должен содержать только принципиальные вопросы, либо необходимо изначально формировать целый пакет Соглашений, количество которых будет соответствовать группам пищевых продуктов, являющихся объектом экспортно-импортных операций. В то же время Соглашения могут быть подписаны только по наиболее важным видам продукции, в частности, по молочной и мясной.

Нецелесообразность решения всех вопросов в одном документе обусловлена: особенностями контроля показателей безопасности; различными методиками отбора проб; отличиями номенклатуры контролируемых показателей и т. д.

В частности, выбор и подготовка лабораторий является достаточно сложным организационно-техническим процессом, включающим в себя необходимость гармонизации методик испытаний продукции и нотификации как минимум трех лабораторий: двух – расположенных в странах, подписывающих Соглашение, и арбитражной лаборатории, расположенной в третьей стране.

На первой стадии создания системы арбитражного контроля необходимо:

официальное признание на государственном уровне соответствующих стран необходимости решения данной проблемы (в виде меморандума, декларации о намерениях и т. д.);

определение видов пищевой продукции и сельскохозяйственного сырья, для которых будет создаваться система межгосударственного арбитражного контроля;

создание межгосударственной рабочей комиссии, в компетенцию которой будет входить выбор соответствующих лабораторий, разработка предложений по их техническому оснащению, выбор арбитражной лаборатории в третьей стране и т. д.

Совершенствование законодательной базы регулирования качества и безопасности продукции АПК в Беларуси

При формировании и совершенствовании законодательной базы в области регулирования качества и безопасности пищевой продукции и сельскохозяйственного сырья следует учитывать развивающиеся потребности и условия производства, возможности внедрения новых технологий производства, необходимость защиты прав потребителей и т. д.

Приоритетными направлениями, на реализацию которых должно быть направлено совершенствование законодательной базы, являются:

повышение уровня защиты жизни и здоровья населения;

обеспечение сбалансированного и рационального питания населения;

повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке;

снижение степени риска реализации на внутреннем рынке продукции, несоответствующей установленным требованиям;

гармонизация требований отечественных ТНПА с международными.

Законодательство в области качества и безопасности аграрной продукции должно охватывать требования не только к самой продукции, но и к субъектам, осуществляющим производственную деятельность, а также контроль в данной области.

В Законе "О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека" устанавливаются полномочия, права и обязанности субъектов хозяйствования и государственных органов власти в области обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья, а также требования в области мониторинга и информации о сырье.

Вместе с тем, как показали исследования, на современном этапе отдельные положения данного Закона требуют совершенствования, особенно в части мониторинга качества и безопасности продовольственного сырья, координации функций контроля и т. д.

В частности, в соответствии с Законом, органы, осуществляющие государственный контроль и надзор в пределах их компетенции, обеспечивают и проводят мониторинг в целях определения основных направлений го-

сударственной политики в области обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, охраны здоровья населения, разработки мер по предотвращению поступления в оборот некачественных и опасных для жизни и здоровья человека продовольственного сырья и пищевых продуктов, материалов и изделий.

Анализ свидетельствует, что мониторинг качества аграрной продукции в настоящее время практически не ведется. Это объясняется тем, что ни в законе, ни в каком-либо другом нормативном правовом акте не определены органы государственного управления, ответственные за конкретные направления реализации данной работы.

В то же время, качество продовольственного сырья и пищевых продуктов является одним из основных факторов, определяющих их конкурентоспособность на рынке. Высокое качество продукции позволяет успешно ее реализовать, гарантирует устойчивую и эффективную работу отечественных предприятий и способствует обеспечению продовольственной безопасности республики.

В связи с этим, а также с целью эффективного исполнения ст. 7 Закона Республики Беларусь "О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека", определения основных направлений государственной политики в области обеспечения качества и повышения конкурентоспособности аграрной продукции необходимы централизация и упорядочение работы по проведению мониторинга ее качества и потребительских свойств и принятие соответствующего постановления Совета Министров.

В частности, ответственность за своевременное предоставление субъектами хозяйствования необходимой информации для проведения мониторинга следует возложить на Министерство сельского хозяйства и продовольствия и концерн "Белгоспищепром".

Обработка, анализ и формирование соответствующих выводов и предложений по реализации государственной политики в области качества должны осуществляться соответствующими специалистами указанных ведомств и профильных институтов Национальной академии наук Беларуси.

Как показали исследования, для создания эффективной системы правового обеспечения безопасности аграрной продукции целесообразной является разработка ряда нормативных правовых актов, конкретизирующих общие подходы к решению данной проблемы.

Так, в ЕС с 2006 г. вступили в силу новые законодательные акты, получившие название Пакет гигиены, и включающие в себя:

Регламент № (ЕС) 178/2002 от 28.01.2002 г., устанавливающий общие принципы и требования пищевого законодательства, учреждающий Европейский орган по безопасности пищевых продуктов и излагающий процедуры, касающиеся безопасности пищевых продуктов;

Регламент № (ЕС) 852/2004 от 29.04.2004 г., касающийся гигиены пищевых продуктов;

Регламент № (ЕС) 853/2004 от 29.04.2004 г., устанавливающий специальные санитарно-гигиенические правила для пищевых продуктов животного происхождения;

Регламент № (ЕС) 854/2004 от 29.04.2004 г., устанавливающий особые правила организации официального

контроля за продукцией животного происхождения, предназначенной для потребления в пищу.

Вышеназванные документы, наряду с другими, образуют так называемое "горизонтальное" законодательство, которое предъявляет требования ко всем участникам или стадиям производства пищевого продукта или к большинству категорий пищевых продуктов. В отличие от него "вертикальное" законодательство характеризуется подробными предписаниями для отдельных категорий пищевых продуктов.

Использование европейского подхода, основанного на опыте многолетней работы по совершенствованию системы обеспечения безопасности аграрной продукции, целесообразно и для Республики Беларусь.

На первой стадии необходимо разработать нормативный правовой акт в качестве закона или технического регламента "горизонтального" характера, название которого может быть следующим: "Общие принципы государственного регулирования и требования в области обеспечения безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов".

В данном законе следует отразить:

- основные требования обеспечения безопасности;
- приоритетные направления государственного регулирования;
- подробное описание функций (полномочий и обязанностей) органов государственного контроля и их ответственность;
- ответственность сельскохозяйственных производителей за безопасность производимой продукции;
- условия координации, сотрудничества и взаимодействия государственных органов регулирования;
- условия обеспечения прослеживаемости движения сельскохозяйственного сырья от его производства до реализации готовой продукции;
- требования к сопроводительной документации.

Необходима активизация деятельности по разработке технических регламентов в области обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции: безопасность пищевой продукции зависит от безопасности сельскохозяйственного сырья. Разработка соответствующих документов будет полностью соответствовать современным требованиям мирового рынка. Первоочередными объектами разработки технических регламентов "вертикального" характера являются такие виды продукции, как молоко, мясо, зерновые, что обусловлено, прежде всего, их экспортной ориентированностью.

В то же время, учитывая сравнительно небольшое количество видов сельхозпродукции, которые составляют продовольственную безопасность республики и ее экспортный потенциал, в перспективе возможно формирование только двух основополагающих документов:

- 1) Технический регламент. Безопасность продукции растениеводства;
- 2) Технический регламент. Безопасность продукции животноводства.

Конкретные показатели безопасности должны быть гармонизированы с требованиями международного рынка и периодически пересматриваться с целью устранения технических барьеров при экспорте.

В случае, если данные технические регламенты будут содержать не только общие требования обеспечения безопасности, но и по видам продукции, то необходимость разработки аналогичных регламентов "вертикального" характера снижается.

Гармонизация отечественных технических нормативных правовых актов, определяющих требования к качеству сельскохозяйственного сырья и продукции, с современными международными требованиями с целью обеспечения ее конкурентоспособности на мировом рынке

Система правового обеспечения качества сельскохозяйственной продукции на базе формирования минимальных требований в документах по стандартизации требует совершенствования.

На современном этапе оценка качества отечественной сельскохозяйственной продукции как основного составляющего элемента ее конкурентоспособности во многом затруднена вследствие различных показателей, используемых при ранжировании продукции на различные категории качества.

Исследования показывают, что недостаточный уровень гармонизации национальных нормативных документов по стандартизации с международными аналогами не позволяет в полной мере обеспечить защиту интересов сельскохозяйственных производителей на мировом рынке.

Актуальным на современном этапе является использование бенчмаркинга в отношении продукции мясного животноводства, картофелеводства и т. д., стандарты на которые содержат устаревшие требования, не отвечающие современным запросам потребителей.

Например, в настоящее время на мясо КРС действует ГОСТ, разработанный в 1955 г., требования и нормы которого устарели. С целью формирования современной базы нормативно-технического регулирования качества и безопасности сельскохозяйственной продукции, учитывающей международные требования и принципы установления нормативов, необходимы разработка и принятие документов, отвечающих современным условиям производства и направленных на обеспечение эффективного экспорта отечественной продукции.

В связи с этим целесообразна разработка нового стандарта, в котором будет определена классификация мяса КРС в соответствии с мировыми аналогами.

Что касается свиноводства, то с 2002 г. в Республике Беларусь действует государственный стандарт СТБ 988-2002 "Мясо. Свинина в тушах и полутушах. Технические условия", который распространяется на мясо свиней в тушах и полутушах, мясо поросят, реализуемое в оптовой и розничной торговой сети и в сети объектов общественного питания, других учреждениях, связанных с обслуживанием потребителей, а также предназначенное для промышленной переработки при изготовлении пищевых продуктов.

В соответствии со стандартом туши свиней подразделяют на 6 категорий. Критерии оценки в Беларуси включают два основных показателя:

- массу туши в парном состоянии;
- толщину шпика над остистыми отростками между 6-м и 7-м спинными позвонками, не считая толщины шкуры.

В странах Европейского союза для оценки качества свиней с 1989 г. применяется метод, сущность которого заключается в определении выхода мышечной ткани со свиной туши. Данный метод позволяет дифференцировать туши по содержанию постного мяса и в зависимости от этого производить соответствующую оплату. Данная система оценки свиных туш (SEUROP) предусматривает 6 категорий, содержание мышечной ткани в каждой из которых должно составлять:

- S – 60 % и более;
- E – 55 % и более, но менее 60 %;
- U – 50 % и более, но менее 55 %;
- R – 45 % и более, но менее 50 %;
- O – 40 % и более, но менее 45 %;
- P – менее 40 %.

Данная классификация оценки свиных туш приведена в Приложении 5 Директивы ЕС № 1234/2007 от 22.10.2007 г.

Таким образом, методика оценки качества свинины в тушах и полутушах в странах ЕС коренным образом отличается от применяемой в Республике Беларусь. В то же время, увеличение производства и повышение качества мясного сырья во многом зависят от повышения мясной продуктивности животных, сокращения потерь в процессе производства и переработки, совершенствования критериев оценки качества мяса и организации его рационального использования. Поэтому актуальным является решение проблемы гармонизации отечественной системы оценки качества свинины с европейской, что обуславливает решение целого комплекса задач, основные из которых следующие.

Разработка и утверждение нового технического нормативного правового акта по оценке качества свинины.

Учитывая поставленную цель, данная задача может быть решена методом аутентичного перевода текста на русский язык с учетом возможной корректировки, отражающей особенности производства и переработки продукции свиноводства в Беларуси.

Ввод в действие данного документа возможен только при создании соответствующих организационно-экономических и технических условий.

Обеспечение метрологическим оборудованием всех заинтересованных организаций Беларуси.

Для послеубойной классификации свиных туш используются специальные оптические и электронные инструменты с компьютерной обработкой данных, с помощью которых измеряют толщину жировой прослойки, мясного слоя туши.

Одной из наиболее известных систем для оценки качества свиных туш является FAT-O-MEAT-er (FOM). Она включает в себя измерительный зонд в форме пистолета, терминал для ввода данных и печатающее устройство. Принцип работы прибора основан на различном отражении света жировой и мышечной тканями. На конце зонда находится световой излучатель и фотоприемник, которые регистрируют интенсивность отражения света через каждые 0,5 мм ткани. При помощи оборудования системы накапливаются статистические данные для расчета процентного содержания мышечной ткани в тушах свиней по специальной формуле. В эту форму-

лу входят данные о массе туши, толщине жира и длиннейшей мышце спины в определенных точках туши.

Стоимость одного такого зонда польского производства составляет около 40 тыс. евро.

Разработка механизма ценообразования в соответствии с новой системой оценки качества свинины.

Основой при расчетах должно стать содержание постного мяса в туше с определением его базового уровня. За превышение базового показателя следует разработать систему надбавок.

Например, в Нидерландах базовый уровень составляет 52 %, а увеличение содержания в туше постного мяса с 40 до 65 % (при массе 80 кг) повышает ее стоимость на 27 %. Новая система цен, основанная на поощрениях за туши повышенной мясности и штрафах за излишнюю жирность, способствовала бы использованию в хозяйствах программ разведения, предусматривающих получение мясных животных. В США установление более высокой закупочной цены на постную свинину обеспечило рост ее удельного веса в общем производстве свинины с 8 % в 1968 г. до 72 % в 1980 г.

В то же время при разработке новой системы ценообразования необходимо учитывать преемственность старой методики (с точки зрения объемов денежных выплат).

Определение временных рамок переходного периода на новую систему оценки качества свинины и его особенностей.

Так, в России уже разработан и вводится с 2010 г. национальный стандарт "Свиньи для убоя. Свинина в тушах и полутушах", гармонизированный с принятым в ЕС.

В соответствии с ним оценка качества свинины при приеме свиней по количеству и качеству полученного мяса, при реализации мяса в розничной торговой сети, сети общественного питания и при промышленной переработке может оцениваться двумя способами:

1) исходя из массы туши (в парном состоянии без головы, ног, внутренних органов, внутреннего жира) и толщины шпика над остистыми отростками между 6–7 грудными позвонками, не считая толщины шкуры);

2) при наличии приборного обеспечения оценка качества свинины от свиней-молодняка в шкуре должна осуществляться по выходу мышечной ткани (в процентах к массе туши в парном состоянии с головой, ногами, без внутренних органов и внутреннего жира).

Таким образом, в Российской Федерации, согласно новому стандарту, будет возможна оценка качества свинины как старым, так и новым методами. Данный опыт может быть использован и в Беларуси с учетом уровня технического оснащения субъектов хозяйствования.

Кроме того, в стандарт необходимо включить дополнительные требования по определению принадлежности свинины к группам качества по величине pH. Специалистами установлено, что содержание и откорм свиней в условиях, несоответствующих физиологическим требованиям организма, часто приводят к отклонениям качества мышечной ткани по таким технологическим показателям, как интенсивность окраски, величина pH, способность связывать влагу.

Отклонения в качестве свинины заставляют перерабатывающую промышленность изыскивать пути и спо-

собы ее рационального использования. Отсутствие в стандарте требований к показателю рН мяса и соответственно к определению принадлежности его группам качества PSE, DFD¹ приводит к тому, что, оплачивая туши, соответствующие 1 категории по толщине шпика и массе, но с такими дефектами качества мяса, перерабатывающая промышленность не может выработать из них высококачественные мясопродукты и соответственно несет убытки.

Использование объективной оценки качества свинины и установление дифференцированных цен на полученную продукцию в зависимости от ее качества будут способствовать совершенствованию экономических взаимоотношений между производителями сырья и перерабатывающей промышленностью и станут дополнительным стимулом для дальнейшего увеличения производства и повышения качества свинины.

Совершенствование ведомственной правовой документации в области обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции

В настоящее время основным документом в АПК по проведению контроля безопасности растениеводческой продукции до сих пор является руководящий документ РД РБ 0215.07-99 МСХП РБ "Порядок осуществления контроля за безопасностью растениеводческой продукции", который был разработан Институтом системных исследований, утвержден и введен в действие приказом Минсельхозпрода Республики Беларусь. Настоящий руководящий документ определяет общий порядок осуществления контроля за содержанием в растениеводческой продукции потенциально опасных веществ для здоровья и жизни людей.

В соответствии с ним контролируется содержание нитратов, остаточных количеств пестицидов, токсичных элементов (ртуть, кадмий, медь, свинец, цинк, мышьяк), микотоксинов (афлатоксин В1, дезоксиниваленон, Т-2 токсин, зеараленон), радионуклидов (цезий-137, стронций-90). В то же время постановлением Главного государственного санитарного врача Республики Беларусь от 29.06.2004 г. № 62 медь и цинк были исключены из перечня контролируемых показателей.

Таким образом, необходима актуализация требований руководящего документа, а также гармонизация с аналогичными требованиями ЕС, других зарубежных стран, в том числе России.

Необходимо также учитывать, что такой вид нормативной документации, как руководящий документ Минсельхозпрода не соответствует мировой практике регулирования качества сельскохозяйственной продукции. Необходим пересмотр документа, так как после вступления в силу с 1 января 2005 г. Закона "Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стан-

дартизации" ведомственные руководящие документы должны быть постепенно отменены и заменены аналогами в соответствии с новой терминологией и принятыми нормами технического регулирования.

В свою очередь, продукция животноводства при экспорте в страны Европейского союза должна соответствовать требованиям:

Регламента ЕС от 29.04.2004 г. № 852/2004, касающегося гигиены пищевых продуктов;

Директивы Совета ЕС 96/23/ЕС от 29.04.1996 г. "По мерам контроля за содержанием некоторых веществ и остатков вредных веществ в живых животных и продуктах животного происхождения";

Постановления Совета ЕС № 2377/90 от 26.06.1990 г. "О создании в Сообществе методики установления предельно допустимого количества остатков ветеринарных препаратов в продуктах питания животного происхождения";

Директивы Совета ЕС 96/363/ЕС от 24.07.1986 г. "Об установлении максимально допустимых уровней остатков пестицидов в продуктах животного происхождения";

Постановления Совета ЕС № 737/90 от 22.03.1990 г. "Об условиях импорта сельскохозяйственной продукции из третьих стран после аварии Чернобыльской АЭС";

Постановления Комиссии ЕС № 466/2001 от 08.03.2001 г., устанавливающего максимально допустимые уровни определенных контаминантов в продуктах питания.

В связи с этим по поручению Совета Министров Республики Беларусь специалистами Главного ветеринарного управления Минсельхозпрода совместно с Институтом системных исследований в АПК НАН Беларуси были подготовлены и утверждены постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия от 16.12.2005 г. № 78 "Правила осуществления контроля за содержанием вредных веществ и их остатков в живых животных и продукции животного происхождения при экспорте их в страны Европейского союза" (зарегистрирован в реестре правовых актов Республики Беларусь 10.01.2006 г. № 8/13794).

Документ определяет общий порядок осуществления обязательного контроля за содержанием вредных веществ и их остатков в живых животных и продукции животного происхождения, потенциально опасных для здоровья людей и загрязняющих окружающую среду, а также в кормах.

Контролю подлежат вредные вещества:

Группы А – с анаболическим действием и вещества, запрещенные к применению в животноводстве;

Группы В – ветеринарные препараты, включая запрещенные субстанции, которые могли быть использованы в ветеринарии, а также химические загрязнители.

Исследования показали, что действие данных Правил необходимо адаптировать не только для продукции

¹Синдром PSE (бледное, мягкое, водянистое – экссудативное мясо) связан с ускоренным распадом гликогена в мышцах, резким повышением уровня молочной кислоты и значительным падением рН мяса. Повышенная кислотность вызывает денатурацию белков, что ведет к резкому снижению влагоудерживающей способности мяса и переходу его красной пигментации в палевую.

При синдроме DFD (темное, плотное, сухое) отмечается ограниченный распад гликогена, незначительное образование молочной кислоты, что сопровождается высоким значением рН. Мясо становится темным, плотным и сухим, в нем быстро развивается микрофлора, ведущая к порче продукции. Как палевая, так и темная свинина малоприспособны для изготовления колбас, консервирования и длительного хранения.

внешнего рынка, но и распространить его для контроля за продукцией, поступающей на внутренний рынок, поскольку продукция, реализуемая на внутреннем рынке, контролируется по традиционным в Республике Беларусь схемам (меньшее количество контролируемых показателей).

Совершенствование договорных отношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими организациями с целью повышения ответственности за качество и безопасность сельскохозяйственного сырья

Договор является основным инструментом организации рыночных отношений, а договорное регулирование – самостоятельным правовым способом организации конкретных индивидуальных договорных связей хозяйствующих субъектов, существующим наряду с нормативно-правовой регламентацией. Договорное регулирование по своему воздействию на рыночные отношения более широкое, чем законодательное, поскольку последнее способно лишь их упорядочивать, а не организовывать, формировать.

Договором поставки должны быть предусмотрены требования, предъявляемые к качеству продукции. Регулирование экономических отношений посредством договоров между производителями и непосредственными заказчиками должно предусматривать фиксирование уровня качества производимой продукции, санкции и размеры поощрения за снижение или превышение требуемых показателей качества. В то же время, как показал анализ, механизм санкций и поощрений в договорных отношениях между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями фактически отсутствует.

Гарантией производства безопасной продукции с высокими потребительскими свойствами является использование на предприятиях нормативно-технологической документации. Поощрение и содействие ее применению должны обеспечиваться на уровне договорных отношений. Возможность обеспечения высокого качества производственного процесса предусматривается в Гражданском кодексе. Так, в соответствии со ст. 507, заготовитель обязан предоставить производителю сельскохозяйственной продукции предусмотренные договором контрактации финансовые и материальные средства, оказать техническое содействие для осуществления производства сельскохозяйственной продукции. Однако, как правило, перерабатывающие предприятия недостаточно активно используют возможности, предоставленные данной статьей.

Обязательным приложением к договорам контрактации (и соответствующим документам, выполняющим аналогичные функции) должно быть описание технологического процесса производства конкретного вида сельскохозяйственного сырья, выполнение которого гарантирует получение продукции с высокими потребительскими и технологическими свойствами. В настоящее время контракты, как правило, не содержат требований к технологическому процессу, в результате риск производства продукции низкого качества существенно возрастает.

Данное приложение должно являться неотъемлемой частью контракта и содержать требования ко всем технологическим операциям, их параметрам и срокам проведения.

В качестве основополагающих документов для формирования требований к технологическому процессу должны выступать: организационно-технологические нормативы возделывания сельскохозяйственных культур и производства продукции животноводства; рекомендации и методические разработки научно-исследовательских институтов и опытных станций НАН Беларуси; передовой опыт лучших сельскохозяйственных организаций республики.

Основными документами должны быть отраслевые регламенты. В связи с этим, с целью соответствующего правового обеспечения регулирования качества технологических процессов важным является разработка организационно-технологических нормативов производства сельскохозяйственной продукции, нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства, а также своевременное обеспечение сельскохозяйственных организаций данными документами.

В соответствии с мировой практикой необходимо правовое закрепление за перерабатывающими предприятиями возможности контроля технологического процесса производства сельскохозяйственного сырья, определения перечня контролируемых параметров и выборочный их контроль с последующей оценкой результатов и принятием соответствующих решений. Механизм мотивации (штрафы, поощрения и т. д.) также должен иметь правовую основу и найти отражение в контрактах.

Обязательным является создание системы контроля качества соблюдения зафиксированных в контрактах требований к технологическим процессам со стороны заказчика.

Учет требований к параметрам технологии производства сельскохозяйственной продукции и сырья в договорных отношениях создает надежную нормативную и правовую основу для обеспечения эффективной системы контроля соблюдения технологических процессов.

Использование в практической деятельности предложений по совершенствованию правового регулирования качества сельскохозяйственной продукции с учетом общепринятых международных требований обеспечивает создание условий для получения конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и сырья как на внутреннем, так и на внешних рынках, а также предотвратит ввоз импортной продукции несоответствующего качества. Внедрение результатов исследований позволит за счет улучшения потребительских свойств отечественной сельскохозяйственной продукции, применения современных методов правового обеспечения ее качества и безопасности с учетом требований мирового рынка создать благоприятные условия для ее реализации на внешнем рынке и повысить экспортный потенциал АПК республики.

Заключение

Общей тенденцией, которая характерна для всех стран с развитой аграрной экономикой и получает все большее распространение и признание в развивающихся и других странах, является определение правовых и организационных основ обеспечения безопасности сельскохозяйственной продукции в "горизонтальном" законодатель-

стве. В то же время приоритетными инструментами правового обеспечения и регулирования потребительских и технологических свойств сельскохозяйственной продукции являются "вертикальные" нормативные акты.

Как показывает опыт правового регулирования качества и безопасности аграрной продукции в развитых странах, мировой практикой выработано два основных способа воздействия правового законодательства на качество:

регулирование общественных отношений в области управления качеством продукции;

нормирование требований к техническому уровню и качеству продукции.

В первом случае речь идет о системе законодательства по вопросам управления качеством продукции, во втором – о техническом нормировании и стандартизации как специфической правовой форме регулирования качества.

Требует совершенствования нормативно-правовая база, которая до сих пор основана на ведомственном принципе и не отвечает общепринятой международной практике. Разобщенность в действиях различных ведомств привела к большому количеству ТНПА, дублированию контрольных функций и др., что негативно сказывается на формировании единой политики в области правового обеспечения качества и безопасности аграрной продукции.

Основным принципом совершенствования является гармонизация с общепринятыми в международной практике требованиями к потребительским свойствам продукции. Актуальным на современном этапе является использование бенчмаркинга в отношении продукции мясного животноводства, картофелеводства и т. д., стандарты на которые содержат устаревшие требования, не отвечающие современным запросам потребителей.

Разрешение конфликтов в отношении результатов контроля качества и безопасности продукции должно носить правовой характер и основываться на общепринятой международной практике. Правовым документом, определяющим порядок разрешения таких споров, должно быть Соглашение о порядке осуществления арбитражного контроля качества и безопасности пищевой продукции и сельскохозяйственного сырья при проведении экспортно-импортных операций между странами.

В области совершенствования правового обеспечения в рамках стран ЕврАзЭС следует осуществить:

а) разработку единого согласованного регламента инспекций и аттестации предприятий-экспортеров аг-

рарной продукции в рамках ЕврАзЭС. Наиболее целесообразно согласовать и утвердить единый и общепризнанный во всех государствах Сообщества механизм инспекционных проверок условий производства экспортируемой продукции, перечень требований, которые должны предъявляться предприятиям в соответствии с международными требованиями и рекомендациями МЭБ;

б) согласование ветеринарно-санитарных требований и норм стран-участниц ЕврАзЭС. Основой при этом должны служить ветеринарно-санитарные требования и нормы, действующие в странах ЕврАзЭС. Принятие единых санитарно-ветеринарных норм в рамках Сообщества создаст соответствующую правовую основу и значительно облегчит гармонизацию нормативных документов для аттестаций, проверок при проведении экспортно-импортных операций.

Для создания эффективной системы правового обеспечения безопасности аграрной продукции необходима разработка ряда нормативных правовых актов, конкретизирующих общие подходы к решению данной проблемы. В связи с этим целесообразна разработка нормативного правового акта – закона или технического регламента "горизонтального" характера, в котором следует отразить:

- основные требования обеспечения безопасности;
- приоритетные направления государственного регулирования;
- подробное описание функций (полномочий и обязанностей) органов государственного контроля и их ответственность;
- ответственность сельскохозяйственных производителей за безопасность производимой продукции;
- условия координации, сотрудничества и взаимодействия государственных органов регулирования;
- условия обеспечения прослеживаемости движения сельскохозяйственного сырья от его производства до реализации готовой продукции;
- требования к сопроводительной документации.

Дальнейшее развитие государственного регулирования в области правового регулирования качества должно быть направлено на создание социальных и экономических условий для производства продовольственного сырья и пищевых продуктов с высокими потребительскими свойствами, а также на совершенствование национального законодательства в области обеспечения их безопасности в соответствии с международными требованиями.

§ 3.3. Методические рекомендации по продвижению отечественной сельскохозяйственной продукции на зарубежные рынки и созданию соответствующей инфраструктуры для закрепления национальных товаропроизводителей на основных сегментах международных рынков

Одним из способов оптимизации затрат в системе продвижения продукции на зарубежные рынки является применение логистического управления, специфика и новизна которого заключается в том, что центральное место занимает управление процессами товародвижения. При этом затрагиваются различные (экономические, социальные, технические, технологические, организационные, правовые, научные, психологические, экологические и др.) аспекты деятельности людей.

Советом логистического менеджмента США дано следующее определение логистики: "Логистика есть процесс планирования, управления и контроля эффективного (с точки зрения снижения затрат) потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, услуг и сопутствующей информации от места возникновения этого потока до места его потребления (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения) для целей полного удовлетворения запросов потребителей".

Данная трактовка позволяет рассматривать логистику как научную дисциплину, которая занимается разработкой методов планирования и управления материальными и информационными потоками в границах предприятия, отрасли, а также между отраслями экономики с целью получения наибольшего народнохозяйственного эффекта.

Логистика – это бизнес-концепция, базирующаяся на вовлечении отдельных взаимосвязанных элементов в общий процесс с целью предотвращения нерационального расходования ресурсов. Логистический процесс должен протекать с соблюдением основного правила логистики – правила "7R":

- 1R (right product) – нужный товар;
- 2R (right quality) – необходимого качества;
- 3R (right quantity) – в необходимом количестве;
- 4R (right time) – в нужное время;
- 5R (right place) – в нужное место;
- 6R (right customer) – нужному потребителю;
- 7R (right cost) – с требуемым уровнем затрат.

Объектом логистики является сквозной материальный поток. Тем не менее на отдельных участках управление этим потоком имеет некоторую специфику, в соответствии с которой выделяют пять функциональных областей логистики: закупочную, производственную, распределительную, транспортную и информационную.

В силу своей ярко выраженной ориентации на конечного потребителя логистический подход значительно отличается от апробированных на международном рынке технологий простой дистрибуции.

Согласно нормам Положения о товаропроводящей сети отечественных предприятий за рубежом товаропроводящая сеть – это совокупность юридических лиц или обособленных подразделений производителя, осуществляющих реализацию и сервисное обслуживание товара белорусского производителя. Данный документ содержит определение прямых поставок и перечень наиболее выгодных для отечественных товаропроизводителей форм договорных отношений с субъектами товаропроводящей сети, а также конечными потребителями. Белорусским субъектам при экспорте продукции рекомендовано отдавать предпочтение прямым поставкам.

В настоящее время Республику Беларусь за рубежом представляют более 250 субъектов товаропроводящей сети (ТПС) с белорусскими инвестициями. Практически все они расположены в странах СНГ и доминируют в Российской Федерации, которая является основным рынком сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия отечественного производства (табл. 3.3.1).

Доля экспорта белорусских товаров через субъекты ТПС с белорусскими инвестициями составляет 10 %. Лидером в создании ТПС является Минсельхозпрод (наряду с Министерством промышленности, концерном "Белнефтехим", ГО "Белресурсы"). На 1 января 2009 г. товаропроводящая сеть организаций Минсельхозпрода за рубежом состояла из 96 структур, в том числе 39 – с долей белорусских инвестиций (10 торговых домов, 7 представительств, 12 совместных предприятий, 7 торговых домов, 2 дистрибьюторские структуры, 13 дилерских структур).

Предприятия Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличили экспорт продукции по прямым поставкам на 44,4 %, общий объем которого составил 1337,0 млн долл. Через собственные субъекты ТПС (торговые дома, представительства, фирменную торговлю) было экспортировано 9,6 % от объемов прямых поставок. Возрос экспорт организациями, определенными в результате биржевых торгов. Через дилеров и дистрибьюторов было экспортировано 9,6 % продукции, реализованной по прямым поставкам (табл. 3.3.2).

В целом товаропроводящая сеть организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (с белорусскими инвестициями и без участия белорусского капитала) располагается более чем в 20 регионах Российской Федерации, Казахстане, Украине, Азербайджане, Узбекистане, Таджикистане, Латвии, Литве и США.

Таблица 3.3.1. Распределение субъектов ТПС по странам с участием белорусского капитала по состоянию на 01.07.2009 г.

<i>Страна расположения субъекта, министерства (концерн), к которым относится предприятие-учредитель (соучредитель)</i>	<i>Количество</i>
Всего субъектов	255
Из них по торговле сельхозпродукцией и продовольствием	51
В том числе:	
<i>Россия:</i>	
Министерство сельского хозяйства и продовольствия	38
Концерн «Белгоспищепром»	9
<i>Казахстан:</i>	
Министерство сельского хозяйства и продовольствия	1
<i>Кыргызстан:</i>	
Концерн «Белгоспищепром»	1
<i>Латвия:</i>	
Концерн «Белгоспищепром»	1
<i>Польша:</i>	
Концерн «Белгоспищепром»	1

Таблица 3.3.2. Экспорт организаций Минсельхозпрода Республики Беларусь по субъектам ТПС, млн долл.

<i>Показатели</i>	<i>2007 г.</i>		<i>2008 г.</i>		<i>2008 г. в % к 2007 г.</i>
	<i>млн долл.</i>	<i>доля в общем объеме, %</i>	<i>млн долл.</i>	<i>доля в общем объеме, %</i>	
Экспорт – всего	1243,8	100,0	1603,6	100,0	129,0
В том числе прямые поставки	925,7	74,4	1337,0	83,4	144,4
Из них:					
по кооперации	11,3	1,2	15,6	1,2	138,3
непосредственно потребителям	572,8	61,9	731,7	54,7	127,7
собственным субъектам ТПС	75,3	8,1	128,3	9,6	170,4
сетевым торговым организациям	11,9	1,3	4,6	0,3	39,2
организациям, определенным в результате тендера, конкурса, аукциона	0,3	0,0	0,5	0,0	154,5
организациям, определенным в результате биржевых торгов	165,3	17,9	336,2	25,1	203,4
корпоративным субъектам товаропроводящей сети	2,5	0,3	2,1	0,2	83,3
дистрибьюторам	0,8	0,1	22,2	1,7	в 27 раз
дилерам	85,4	9,2	95,7	7,2	112,0
поставки товаров, не относящиеся к прямым	315,4	25,6	265,4	16,6	84,2

Помимо предприятий и организаций, подчиненных Минсельхозпроду Республики Беларусь, продукты и продовольственные товары через собственную товаропроводящую сеть на внешних рынках реализовывали подведомственные предприятия концерна "Белгоспищепром", которые экспортировали продукцию через 12 субъектов товаропроводящей сети с участием белорусского капитала.

Экспорт этих организаций по прямым поставкам в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличился на 28,8 % и достиг 256,5 млн долл. Наибольший удельный вес приходится на реализацию непосредственно потребителям – 70,1 %. С помощью дилеров реализовано на зарубежных аграрных рынках 10,9 % продукции организаций концерна на сумму 27,9 млн долл., причем стоимостные объемы экспорта через данный канал сбыта возросли более чем в 19 раз (табл. 3.3.3).

В целом экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия осуществляют более 100 субъектов хозяйствования Беларуси. По организационной форме в настоящее время зарубежная товаропроводящая сеть представлена продовольственными компаниями, торговыми домами, представительствами, дистрибьюторскими структурами, торговыми точками, агентскими соглашениями

и дилерскими договорами. Создан также белорусский торгово-выставочный и информационно-маркетинговый центр (ЗАО "БелТВ и ИМЦ") в г. Москве (табл. 3.3.4).

Среди субъектов товаропроводящей сети предприятий системы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, осуществляющих экспортные поставки продовольствия на рынки зарубежных стран, наиболее значимыми являются: ООО "Представительство Рогачевского молочноконсервного комбината"; ТОО СП "Глубокский молочноконсервный комбинат"; ОАО Торговый дом "Глубокое"; ООО "Молочная компания" и т. д.

В 2004 г. при содействии РО "Белптицепром" (РБ), РУСПП "Птицефабрика "Дружба" (РБ) и компании "Яровит-М" (РФ) в г. Москве было создано ООО "Торговый дом "Белая Вежа". Учредителями Общества стали: компания "Яровит-М" (РФ), РУСПП "Птицефабрика "Дружба" (РБ), ОАО "Барановичская птицефабрика" (РБ), ОАО "Кобринская птицефабрика" (РБ), РУП "Птицефабрика Городок" (РБ), РУСПП "Гродненская птицефабрика" (РБ), РУСП "Смолевичская бройлерная птицефабрика" (РБ).

В декабре 2008 г. в Республике Беларусь принят Закон "О товарных биржах", а также были открыты филиалы во всех областных центрах ОАО "Белорусская уни-

Таблица 3.3.3. Экспорт организаций концерна «Белгоспищепром» по субъектам ТПС, млн долл.

Показатели	2007 г.		2008 г.		2008 г. в % к 2007 г.
	млн долл.	доля в общем объеме, %	млн долл.	доля в общем объеме, %	
Экспорт – всего	252,5	100,0	317,0	100,0	125,5
В том числе прямые поставки	199,1	78,9	256,5	80,9	128,8
Из них:					
по кооперации	0,4	0,2	0,9	0,3	228,1
непосредственно потребителям	139,2	69,9	179,8	70,1	129,2
собственным субъектам ТПС	11,9	6,0	2,7	1,1	22,8
сетевым торговым организациям	4,3	2,2	3,6	1,4	82,9
организациям, определенным в результате тендера, конкурса, аукциона	–	–	0,1	0,1	–
организациям, определенным в результате биржевых торгов	0,1	0,1	3,9	1,5	в 27 раз
корпоративным субъектам товаропроводящей сети	41,5	20,9	37,7	14,7	90,7
дистрибьюторам	0,3	0,1	–	–	–
дилерам	1,5	0,7	27,9	10,9	в 19 раз
поставки товаров, не относящиеся к прямым	52,9	21,1	60,3	19,1	113,8

Таблица 3.3.4. Основные субъекты товаропроводящей сети Республики Беларусь по продовольственным товарам за рубежом

Субъекты товаропроводящей сети	Место расположения	Ассортимент товаров
Белорусский торгово-выставочный и информационно-маркетинговый центр (ЗАО «БелТВ и ИМЦ»)	г. Москва, на территории бывшей ВДНХ	Продовольственные и промышленные товары
ЗАО «Мясо-молочная компания»	Страны СНГ	Молочная и мясная продукция (СОМ, СЦМ, сыры, творог, масло животное, молочные консервы; говядина, свинина и мясо птицы, яйца куриные и яичный порошок)
ООО «Белорусская продовольственная компания» (предприятия концерна «Белгоспищепром»)	г. Москва, другие города Российской Федерации	Алкогольная продукция
ОАО «Торговый дом «Глубокое» (РБ), «Смартгруппа Компания» (РФ)	г. Москва	Молочная продукция в ассортименте
ООО «Торговый дом «Белая вежа» (компания «Яровит-М» (РФ) и птицефабрики (РБ)	г. Москва	Мясо птицы, яйца, свинина, говядина, продукция зерновой группы, белковое сырье и другие компоненты для птицефабрик
Торговый дом «Белорусское зарубежное предприятие ООО «Белпищепром»	Латвия, г. Рига, другие города Прибалтики	Алкогольная продукция
ООО «Представительство Рогачевского молочноконсервного комбината»	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Центральный и Северо-Западные федеральные округа Российской Федерации	Молочные консервы, сухое молоко, масло сливочное, полутвердые сыры, плавленые сыры, детское питание, майонез, цельномолочная продукция
ООО «Молочная компания» (представительство ЧПУП «Калинковичский молочный комбинат»)	г. Москва	Сухие молочные продукты, масло коровье
ТОО СП «Глубокский молочноконсервный комбинат»	Казахстан, г. Актобе	Молочные консервы в ассортименте, масло сливочное, сухое обезжиренное молоко, сухое цельное молоко
Дистрибьюторские структуры: «Могилевский желатиновый завод», «Рогачевский МКК»	Около 40 регионов Российской Федерации (г. Москва, г. Санкт-Петербург и др.)	Желатин и молочная продукция

версальная товарная биржа" (ОАО "БУТБ"). В июле 2008 г. ОАО "БУТБ" принята в Международную ассоциацию бирж стран Содружества Независимых Государств (МАБ СНГ). Членство в Ассоциации способствует повышению эффективности проведения торгов, а также обмену техническим опытом организации торговли.

В настоящее время на Белорусской универсальной товарной бирже присутствуют около 1100 зарубежных

партнеров из 40 стран. В 2008 г. удельный вес биржевого оборота в общем товарообороте оптового рынка достиг 8%. Значительную долю на биржевых торгах занимает сельскохозяйственная продукция и продовольствие (табл. 3.3.5).

Однако потенциал Белорусской товарной биржи используется пока еще не в полной мере: биржевые сделки в большинстве своем мелкие; биржевые цены выше закупочных, что не способствует проявлению интереса

к биржевым торгам со стороны производителей. Так, в январе – июне 2009 г. сумма биржевых сделок по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. снизилась почти в 2 раза.

В целях повышения эффективности экспорта мясомолочной продукции, а также его диверсификации как в географической, так и товарной направленности создана ЗАО "Мясо-молочная компания", учредителями которой являются основные предприятия-экспортеры данной продукции Республики Беларусь. Основные цели ЗАО "Мясо-молочная компания" – сохранение и развитие экспорта, а также освоение новых рынков сбыта посредством внедрения маркетингового подхода, использования соответствующих нормативно-правовых, финансовых, информационно-аналитических инструментов.

Доступ к рынкам сельскохозяйственной продукции, исходя из Соглашения ВТО по сельскому хозяйству, должен регулироваться в основном тарифными мерами. Страны-участницы ВТО должны также принимать обя-

зательства по уровням внутренней поддержки сельского хозяйства и экспортных субсидий. Очень пристальное внимание со стороны стран-импортеров уделяется поддержке, оказывающей искажающее воздействие на производство и торговлю.

Кроме Соглашения по сельскому хозяйству внешнюю торговлю аграрной продукцией регулируют и другие документы ГАТТ/ВТО: Соглашение по санитарным и фитосанитарным мерам, Соглашение по торговым барьерам и др. Однако, если существуют какие-либо противоречия между этими соглашениями и Соглашением по сельскому хозяйству, превалирует последнее (табл. 3.3.6).

В настоящее время для республики при экспорте национальной продукции достаточно сложным и насущным является вопрос согласования санитарных и фитосанитарных мер (СФС), которые регулируются принятым ВТО Соглашением по применению санитарных и фитосанитарных мер. Целью этого соглашения является

Таблица 3.3.5. Основные результаты работы ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», 2007–2008 гг.

Показатели	Количество торгов		Количество сделок		Объем биржевых сделок, млрд руб.	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
Секция сельхозпродукции – всего	282	456	2452	5065	763,61	1093,21
В том числе зарубежные рынки	255	440	2350	5052	751,87	1092,7
Из них экспорт:						
мясо замороженное, полутуши	1	1	2	–	0,33	–
сухое молоко, сыворотка и творог	95	98	893	1121	379,31	234,70
масло сливочное	38	98	296	1485	63,90	244,70
твердые сыры	25	98	463	1437	111,12	296,40
казеин технический	50	51	362	471	132,36	164,14
рапсовое масло	5	17	20	26	8,73	49,87
консервированная плодоовощная продукция	1	–	20	–	0,07	–
необработанные шкуры крупного рогатого скота	21	9	172	19	6,09	0,91
ржаная, пшеничная мука и крупа	7	25	46	317	4,71	29,32
импорт:						
фуражное зерно	2	16	14	36	18,83	25,45
шроты масличных и соевое масло	–	–	–	–	–	–

Таблица 3.3.6. Основные требования ГАТТ/ВТО по применению внешнеторговых барьеров

Формы внешнеторговых барьеров	Основные требования	Регламентирующие документы
Режим наибольшего благоприятствования (РНБ)	Ни одна страна не должна устанавливать какие бы то ни было особые преимущества или дискриминационные условия для отдельных государств, чем те, что предоставляются остальным – все страны находятся в равных условиях при экспорте (импорте) товаров и услуг	Статья 1 ГАТТ
Национальный режим	Режим к импортным товарам (услугам) должен быть не менее благоприятным, чем к национальным	Статья 3 ГАТТ
Применение санитарных и фитосанитарных мер (СФС)	Обеспечение правомерного применения всеми странами мер СФС исключительно для защиты здоровья человека, животных (санитарных мер) и растений (фитосанитарных мер)	Соглашение по СФС - ВТО. Стандарты: Комиссии Кодекса Алиментарииус; Международный офис по эпизоотии; Международная конвенция по защите растений
Технические барьеры в торговле (ТБТ)	Охватывают все технические требования и стандарты (кроме требований СФС) и обязывают подписавшие его страны при принятии национальных технических норм (стандартов) не создавать ненужных препятствий в торговле с другими странами	Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ)

обеспечение правомерного применения странами мер СФС исключительно для защиты здоровья человека, животных (санитарных мер) и растений (фитосанитарных мер), исходя из оценки риска.

В качестве международных контрольных норм Соглашением СФС признаны стандарты Комиссии Кодекса Алиментариуса. Это способствует гармонизации продовольственных стандартов во всем мире. Аналогичным образом международные стандарты, установленные Международным офисом по эпизоотии и соответствующими международными и региональными организациями, действующими в рамках Международной конвенции по защите растений, были признаны Соглашением СФС как базовые нормы, регулирующие защиту здоровья и жизни растений или животных. Комитет по санитарным и фитосанитарным мерам является тем органом, который осуществляет контроль за выполнением обязательств, проводит консультации и дискуссии по вопросам, которые потенциально могут оказать влияние на состояние торговли. Комитет также поддерживает контакты с другими организациями, работающими в тех же областях, и отслеживает процессы международной гармонизации СФС норм.

Однако, как показывает практика, соблюдение положений Соглашения по СФС сопряжено с дополнительными финансовыми ресурсами, необходимыми для создания внутренней системы продовольственного контроля.

Технические требования и стандарты (применяемые ко всем видам продукции), не входящие в компетенцию Соглашения по СФС такие, например, как маркировка, таможенное оформление и др., регулируются Соглашением по техническим барьерам в торговле (ТБТ). Эти Соглашения обязывают, чтобы подписавшие их страны при принятии соответствующих национальных норм (стандартов) не создавали ненужных препятствий в торговле. Среди нетарифных методов торговой политики используются и методы скрытого протекционизма, представляющие собой разнообразные барьеры нетаможенного характера, воздвигаемые на пути внешней торговли. Существует несколько сотен видов скрытого протекционизма, с помощью которого страны могут в одностороннем порядке ограничивать импорт или экспорт.

При прямом экспорте продукция может быть реализована непосредственно самими товаропроизводителями или через посреднические структуры, выбранные в результате биржевых торгов, тендера, конкурса, аукциона. В их числе создание собственной агентской цепи по сбыту экспортируемой продукции, основой которой служат услуги дилеров, дистрибьюторов, представителей, индивидуальных агентов по сбыту. При продвижении продукции на зарубежные рынки достаточно часто используются такие торгово-посреднические операции, как перепродажа товаров на основе монопольного права, агентские и дилерские.

Агентское соглашение – договор между принципалом и агентом, определяющий права и обязанности сторон. Агентские операции в Республике Беларусь регламентируются Гражданским кодексом. Их конечной целью является установление договорных обязательств между принципалом и третьим лицом. Как правило,

обязанностью агента является лишь поиск для предприятия клиентов, он действует от имени принципала и заключенные при его участии сделки, создают права и обязанности непосредственно для принципала.

Агентские соглашения имеют одну и ту же экономическую основу. Независимо от того, как выступает агент в отношении с третьими лицами, он действует в интересах продавца. Экономическую эффективность от совершения сделки получает принципал. Такие соглашения заключены ОАО "Брестский молочный комбинат" с московской фирмой ООО "Региональное объединение сельскохозяйственных переработчиков "Агросоюз", клиентская база которого составляет более 250 торговых точек, обеспечивающих на территории г. Москвы продвижение продукции под торговой маркой "Савушкин продукт". При заключении агентского соглашения следует принимать во внимание нормы местного законодательства.

Дилерские договоры также могут использоваться в процессе внешней торговли. Эта форма экспорта предполагает, что дилер (юридическое или физическое лицо) заключает за свой счет, от своего имени с товаропроизводителем или дистрибьютором договор на сбыт продукции на основе оптовых закупок. В отличие от дистрибьютора такой субъект товаропроводящей сети, как дилер, обычно не ограничен необходимостью прямого приобретения товара у производителя (организации, изготавливающей товар), а также не связан требованиями о "региональности" своей деятельности, если иное не предусмотрено соглашением между дилером и производителем. Национальные законодательства, как правило, предъявляют меньше требований к дилерским договорам, отдавая большую часть их условий на усмотрение сторон.

Белорусские товаропроизводители продовольственных товаров используют дилерские договоры при экспорте продукции в Россию: ОАО "Глубокский молочноконсервный комбинат"; ГО "Главживпром" с московской компанией ООО "Реноме Продукт" по поставке свинины и говядины; предприятия РО "Белптицепром" с оптово-торговыми организациями г. Москвы по поставкам продукции птицеводства на московский рынок и др.

Посредничество, связанное с деятельностью дистрибьютора (коммерческого концессионера), несет те же самые функции, что и дилерство, образуя систему сбыта и продвижения товаров производителя на том или ином участке определяемого договором рынка. Вместе с тем организационные формы этих структур неодинаковы. Прежде всего, различны условия их партнерства с производителем. Если дилер за свой счет, на свой страх и риск покупает на льготных условиях товар у производителя и сбывает его конечным потребителям, то дистрибьютор выполняет, как правило, оплачиваемые функции уполномоченного агента (посредника), занятого распространением, распределением, размещением заказов, информацией, товара.

Дистрибьюторские структуры осуществляют сбыт на основе оптовых закупок у крупных производителей готовой продукции. Это распределительные организации. Фирма-дистрибьютор, как правило, располагает собственными складами, устанавливает длительные конт-

рактные отношения с производителями и представляет фирму-производителя на рынке.

Для реализации своих обязанностей дистрибьютор должен создавать и поддерживать определенную сеть пунктов продажи. При этом в конкретном договоре между производителем и дистрибьютором могут быть определены и точное количество таких пунктов, и место их расположения, и даже дизайн внешнего вида.

Производитель должен создавать возможности для включения дистрибьютора в свою товаропроводящую сеть. Кроме того, производитель должен обеспечивать дистрибьютора товарами в необходимом ассортименте в соответствии со своей стратегией сбыта. Производитель и дистрибьютор обычно ежегодно договариваются об объеме продаж на предстоящий год. Они могут согласовать и так называемый гарантированный минимум продаж. Производитель должен лояльно относиться ко всем дистрибьюторам, то есть устанавливать им одинаковые условия.

Обычно производитель обязан обеспечивать дистрибьютора необходимой информацией и рекламными материалами. В свою очередь, дистрибьютор также должен информировать производителя по любым вопросам, связанным с тем рынком, который за ним закреплен. К таким вопросам, например, можно отнести регламентацию импорта, маркировку, технические спецификации, требования к безопасности, те законы и правила, которые относятся к деятельности дистрибьютора и касаются производителя.

Торговые представительства во внешнеторговом обороте обычно являются самостоятельными субъектами хозяйственного права. Договор о торговом представительстве заключается в том, что представительская организация получает задание от доверителя заключить от его имени и за его счет, в том числе на постоянной основе, конкретные сделки (купля и продажа товаров, ценных бумаг, организация перевозки или складирования и т. п.) и за определенное вознаграждение обязуется выполнить его.

По терминологии Международной торговой палаты, коммерческое представительство (коммерческий агентский договор) представляет собой контракт с посредником, который содействует в течение определенного времени деловой активности принципала на той или иной территории. Данная форма в праве Республики Беларусь и иных государств осуществляется на основе договоров комиссии, коммерческого представительства (поручения), агентского договора, договора консигнации.

Одной из форм торгового посредничества является франчайзинг сбытового типа. Согласно типовым нормам сбытовой франчайзинг – это контракт с независимым покупателем-перепродавцом, обладающим правом использовать совокупность прав промышленной или интеллектуальной собственности и правом на коммерческое или техническое содействие со стороны производителя в течение определенного времени. В настоящее время в товаропроводящей сети Беларуси за рубежом форма сбытового франчайзинга практически не используется.

Существует и такой вид посредничества, как деятельность "чистых посредников", которые, действуя независимо и не имея поручения, содействуют сторонам в зак-

лючении договора. Именно данная форма является посредничеством в узком смысле этого слова. Международная торговая палата называет данный вид посредничества "случайным посредничеством" и разработала для его регламентации Типовой контракт случайного посредничества МТП. Контракт случайного посредничества – это контракт с посредником, время от времени оказывающим содействие в бизнесе.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь данная форма посредничества осуществляется на основе договоров подряда или возмездного оказания услуг, в иных государствах это могут быть отношения маклерства, брокерства. "Случайное посредничество" может не относиться к деятельности субъектов в рамках товаропроводящей сети производителя в силу того, что такой посредник никогда сам "не имеет дело" с товаром, то есть не реализует непосредственно товар. Однако, содействует его продвижению: в рамках такого посредничества, связанного с ведением посредником переговоров с потенциальными покупателями и содействием в исполнении производителем взятых на себя перед покупателем обязательств, его деятельность может рассматриваться в качестве деятельности субъекта, входящего в товаропроводящую сеть.

Советом Министров Республики Беларусь принята Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года (от 16.12.2008 г., № 1943). Министерство торговли, Министерство транспорта и коммуникаций, Министерство экономики, Государственный таможенный комитет, облисполкомы и Минский горисполком определены в качестве государственных заказчиков Программы.

Первый многофункциональный комплекс оптовой торговли продовольствием "Москва – Республика Беларусь" строится в г. Москве. Он предусматривает наличие низкотемпературного холодильника с единым распределительным центром. Как ожидается, Республике Беларусь будет безвозмездно передана в собственность доля в праве общей собственности комплекса в виде торговых и складских помещений, которые будут использованы исключительно для белорусских производителей. Остальное имущество будет сдаваться российской стороной в аренду белорусским юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям по льготным расценкам. Практическое управление комплексом будет осуществлять специальная комиссия, которую планируется создать в Беларуси после завершения строительства.

В целом планируется создание более 20 торгово-логистических центров (табл. 3.3.7).

В последующем многофункциональный торгово-логистический центр за рубежом должен представлять комплекс объектов, обеспечивающих эффективную работу товаропроводящей сети, созданных при содействии Правительства Республики Беларусь. В ходе исследований определены основные направления деятельности такого образования и его функции.

Основные направления: оптимизация механизмов товародвижения и сбыта экспортируемой продукции на основе планирования и управления продвижением товаров (в том числе белорусского производства) в про-

Таблица 3.3.7. Перечень планируемых к созданию торгово-логистических центров за рубежом по торговле продовольствием

<i>Место расположения</i>	<i>Номенклатура продукции</i>	<i>Ответственные исполнители</i>	<i>Сроки ввода</i>
г. Москва (район Солнцево), многофункциональный комплекс оптовой торговли продовольствием	Продовольственные – 50 %, промышленные – 50 %	Минсельхозпрод, концерн «Белгоспищепром»	Первая очередь – IV кв. 2009 г., вторая – IV кв. 2010 г., третья очередь – IV кв. 2011 г.
Московская область, Раменский район, многофункциональный торгово-логистический центр	Продовольственные (сухие склады) – 10 %, промышленные – 90 %	Минпром, Белкоопсоюз	Первая очередь – III кв. 2010 г., вторая – IV кв. 2011 г., третья очередь – IV кв. 2012 г.
г. Санкт-Петербург, многофункциональный торгово-логистический комплекс	Промышленные и продовольственные товары с заморозкой	Минсельхозпрод, концерн «Беллесбумпром»	IV кв. 2010 г.
Ленинградская область, г. Санкт-Петербург, многофункциональный торгово-логистический комплекс	Продовольственные – 30 %, промышленные – 70 % (возможна корректировка)	Концерн «Белбиофарм»	IV кв. 2010 г.
Краснодарский край, ст. Новотитаровская, многофункциональный торгово-логистический комплекс	Продовольственные – 30 %, промышленные – 70 %	Минстройархитектуры, концерн «Беллесбумпром»	IV кв. 2010 г.
Нижегородская область, многофункциональный торгово-логистический комплекс	Продовольственные – 30 %, промышленные – 70 %	Концерны «Белбиофарм» и «Беллепром»	IV кв. 2010 г.
Свердловская область, многофункциональный торгово-логистический комплекс	Продовольственные – 30 %, промышленные – 70 % (возможна корректировка)	Концерн «Белнефтехим», Белкоопсоюз	IV кв. 2010 г.
Республика Казахстан, г. Астана, торгово-логистический центр	Продовольственные (морозильники) – 20 %, промышленные – 80 %	Минпром, Минсельхозпрод	Первая очередь – IV кв. 2009 г., вторая – IV кв. 2010 г.
Республика Казахстан, г. Астана, многофункциональный административно-деловой центр	Организация продвижения любых видов продукции в Республике Казахстан	Минторг, Минстройархитектуры	Первая очередь – IV кв. 2009 г., вторая – IV кв. 2010 г., третья очередь – IV кв. 2011 г.

цессе их реализации в стране назначения, а также управления товарными, сервисными и информационными потоками.

Основные функции:

поиск и переговоры с потребителями товаров; планирование, формирование и размещение заказов; заключение контрактов, отслеживание выполнения заказов;

таможенное и налоговое законодательство страны-экспортера и транзитных стран (координация работы с таможенными брокерами);

таможенное и налоговое законодательство страны-импортера (оптимизация схем таможенной очистки товаров);

координация работы с транспортными, экспедиторскими и страховыми компаниями;

координация работы с терминалами и складами;

контроль доставки товаров;

определение величины клиентской базы каждого локального рынка;

сегментация клиентской базы каждого локального рынка по уровню дохода;

анализ размещения конкурентных объектов;

определение границ локальных рынков (зон потребительской доступности) каждого потенциального местоположения.

Достаточно перспективной формой организации торговли за рубежом являются торговые дома с углубленной

специализацией товарного ассортимента, ориентацией на ряд производителей и активное развитие распределительной системы. Торговый дом – крупная торговая, чаще внешнеторговая организация, занимающаяся масштабными торговыми сделками по широкой номенклатуре товаров, используя как собственный, так и привлеченный капитал. Основными его особенностями являются активное проникновение в производственную, организационно-управленческую и кредитно-финансовую сферы. Торговый дом рассматривается и как торгово-посредническая фирма, представляющая собой новое поколение коммерческих предприятий, организующих сделки межотраслевого характера и имеющих сеть представительств в разных регионах. Исследования показывают, что торговые дома позволяют проводить эффективную ценовую политику, строить отношения с поставщиками на взаимовыгодных условиях, осуществлять мониторинг рыночной ситуации, информационный анализ и поддержку управленческих решений, применять гибкую политику продвижения товаров на рынок.

Разносторонняя структура товаропроводящей сети является наиболее оптимальной для организаций и предприятий агропромышленного комплекса. Это связано со спецификой аграрного производства, размерами и финансовым состоянием предприятий АПК, достаточно широким ассортиментом сельскохозяйственной продукции и продовольствия, поставляемых на экспорт.

Создание системы, обеспечивающей эффективное продвижение продукции АПК на зарубежные рынки

В ходе исследования определена наиболее приемлемая система продвижения сельскохозяйственной продукции Беларуси на зарубежные рынки, базирующаяся на комплексном подходе ее формирования.

В настоящее время в Республике Беларусь более предпочтительным является прямой экспорт продовольственных товаров, который может осуществляться как непосредственно потребителю, так и в рамках производственной кооперации, сетевой торговой организации, корпоративного субъекта товаропроводящей сети и др. Формирование системы продвижения сельскохозяйственной продукции на внешние рынки – создание новых субъектов товаропроводящей сети или изменение статуса и расширение функций существующих субъектов – необходимо осуществлять на основе следующих принципов и правил:

- оптимизация материальных и финансовых затрат на продвижение продукции на внешние рынки;

- обеспечение высокого профессионализма и культуры осуществления торговых сделок;

- ориентация на прямые связи между поставщиками и клиентами, исключение ненужных посредников;

- нацеленность на расширение доли рынка сбыта за счет более полного удовлетворения изменяющихся запросов покупателей;

- направленность на диверсификацию каналов сбыта и ассортимента продукции;

- учет особенностей рынков стран-импортеров, покупательских предпочтений, требований к качественным параметрам продукции, а также нормативно-правовых особенностей;

- завоевание лояльности со стороны властей и потребителей стран-импортеров белорусской продукции;

- всесторонний анализ развития внешних рынков экспортируемой продукции и особенно рынка страны-партнера и др.

При этом необходимо учитывать, что выбор канала распределения – это принятие решения о физическом перемещении и передаче права собственности на товар или услугу от производителя к потребителю, включая транспортировку, хранение и совершение сделок.

В любой стране, на любом рынке все товары проходят через систему распределения. Этот процесс включает торговлю, товародвижение, переход права собственности и, что наиболее важно с точки зрения маркетинговой стратегии, заключение сделки о купле-продаже между производителями, посредниками и потребителями. Поэтому основными обстоятельствами, учитываемыми при принятии решения о выборе канала распределения должны быть следующие: наличие на рынке посредников; размещение, выбор, мотивация и прекращение их работы; контроль работы каналов распределения.

Конечной целью сбыта производимой продукции является ее поставка целевому рынку тем способом, который удовлетворит потребителя. Это означает, что продавец должен повлиять на системы каналов распределения не только в своей стране, но и в стране-импортере. Поэтому очень важно, чтобы предприятие, ориентирован-

ное на экспорт своей продукции, имело отдел международного маркетинга для работы с участниками, осуществляющими продвижение товаров на внешние рынки.

За рубежом продавец также должен наблюдать за каналами, поставляющими продукт конечному потребителю. В идеале предприятие (компания) контролирует весь процесс или само участвует в нем, следуя через все стадии распределения к конечному потребителю. В противном случае результатом могут быть неудовлетворительная реализация и неудача в достижении целей маркетинга. Однако на практике полное участие в товародвижении не всегда эффективно с точки зрения издержек. Вследствие этого выбор участников распределения и эффективный контроль становятся приоритетами сбытовой системы.

На рисунке 3.3.1 представлены механизмы формирования товаропроводящей сети за рубежом, которые включают меры нормативно-правового, экономического и организационного характера.

Выбор партнера в качестве субъекта ТПС за рубежом наиболее приемлемо осуществлять на конкурсной основе по таким главным критериям, как набор предоставляемых маркетинговых, сбытовых и рекламных услуг, а также стабильность финансового положения и платежеспособность. В заключаемом договоре о сотрудничестве между производителем товара и субъектами ТПС рекомендуется предусматривать регион их деятельности, установление минимальных объемов продаж и специальных условий реализации, допустимую цену, возможность формирования заявок, осуществление маркетинговых исследований в регионе.

Создание субъектов ТПС за рубежом осуществляется на основании исследования товарного рынка и наиболее эффективных схем реализации продукции в соответствующем регионе. До начала выбора посредников маркетологу или другому специалисту, отвечающему за вопросы внешней торговли, нужно четко представлять себе характеристики рынка, выработать политику работы и учесть следующие факторы:

- охват рынка, маркетинговые цели, выраженные в требованиях к объему, доле рынка и предполагаемой прибыли;
- ширина ассортиментной группы, длина канала сбыта, условия продажи и владения каналом распределения;

- финансовые расчеты и решения по развитию международного распределения, издержки каналов товародвижения, затраты и торговые наценки;

- постоянство посредников и возможность контроля канала продвижения продукции.

Выбор того или иного канала распределения, формы его организации, обеспечение безопасности функционирования товарно-денежных потоков обуславливают успешную работу на последующих этапах международного маркетинга и в конечном итоге дают положительный или отрицательный конечный результат. Неслучайно выбор канала реализации является одним из основных составляющих международного маркетинга.

Охват рынка при формировании товаропроводящей сети предполагает достижение оптимального объема продаж, обеспечение и сохранение рыночной доли. Сфера влияния на рынке устанавливается по географи-

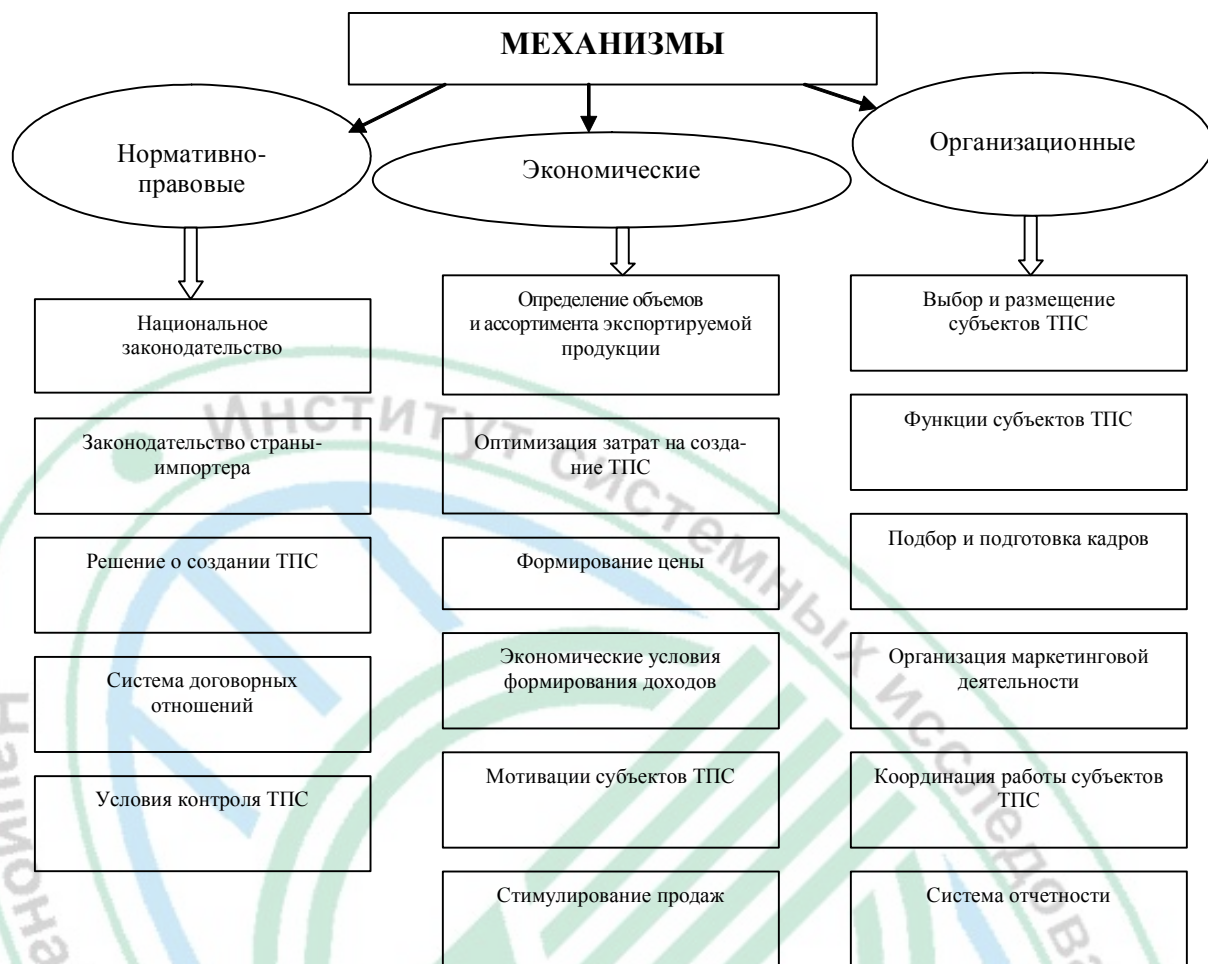


Рис. 3.3.1. Механизмы формирования товаропроводящей сети за рубежом

ческим или другим рыночным сегментам. Адекватный охват рынка может потребовать изменений в системе распределения в зависимости от страны или времени. Понятие "охват рынка" подразумевает также стремление представить все направления производимой продукции, продаваемой на данном рынке. Задействовав лишь часть ассортимента своей продукции, производитель ограничивает себя в возможностях установить выгодную систему сбыта. При необходимости для полного охвата рынка следует использовать все доступные каналы: собственные силы в одной стране, агентские услуги – в другой, оптовых торговцев – в третьей.

Ширина ассортиментной группы продукции. Формирование торгово-посреднической структуры за рубежом в значительной степени зависит от сложившихся моделей относительно ширины ассортиментной группы товаров. У каждой страны существует своя определенная модель, по которой работают оптовые и розничные торговцы. Система сбыта некоторых государств характеризуется наличием посредников, продающих и покупающих все виды товаров. В других же странах каждый посредник является специалистом, работающим только с очень узкими ассортиментными группами. Например, в США торговля больше всего склонна к специализации, которая усиливается с ростом размеров фирмы, в других государствах наблюдается обратно пропорциональная зависимость.

В некоторых странах правительство налагает ограничения на ширину ассортимента продукции, продаваемой посредниками. Например, в Норвегии введены специальные требования лицензирования для посредников, в Италии существует муниципальное разделение ассортиментных групп продаваемых товаров. В г. Милане молочный магазин может продавать вареные яйца или вареный рис с томатным соусом. Можно привести и такой пример: в США в некоторых штатах на протяжении многих лет бакалейные магазины могли продавать только теплое, а не холодное пиво и т. д.

Длина канала сбыта. Как свидетельствует практика, усиление межстрановых интеграционных процессов, глобализация экономик, рыночное развитие приводят к сокращению длины каналов распределения и соответственно к сокращению числа посредников и уменьшению торговых наценок. Специалисты утверждают, что можно найти некую зависимость между стадией экономического развития и длиной маркетинговых каналов. В любой стране институциональные образования промышленных и дорогостоящих потребительских товаров короче, чем дешевой продукции. В целом увеличение объемов рынка оказывает положительное влияние как на потребителя, так и на товаропроизводителя. Однако не все товары и не каждая страна смогут использовать преимущества данного фактора. Здесь достаточно большое влияние оказывают и другие факторы.

Постоянство посредников – это также достаточно важный фактор при формировании каналов распределения. Необходимо иметь ввиду, что большинство агентских посреднических фирм являются малыми компаниями. В случае, когда один работник увольняется или выходит из дела, может оказаться, что товаропроизводитель (фирма) потеряет возможность сбыта в данной области. Оптовики, и особенно розничные торговцы, не отличаются долгосрочным пребыванием в бизнесе. Они занимаются той или иной маркой товара, когда это приносит деньги, и быстро отказываются от такой продукции по истечении сезона или года, если им не удается получить в течение этого периода определенную прибыль. Практика свидетельствует, что дистрибьюторы и дилеры являются наиболее преданными посредниками, но даже их следует убеждать и стимулировать быть приверженными к своему товару, несмотря на соблазны, предлагаемые другими фирмами.

Хорошо организованная система товародвижения должна выполнять следующие основополагающие функции:

- обеспечивать своевременную доставку товара потребителю, организовывать товародвижение;

- определять условия закупки и продажи продукции;

- устанавливать непосредственные контакты с потребителями и конечными покупателями товаров, проводить переговоры;

- распределять и реализовывать произведенную продукцию;

- участвовать в планировании товарного ассортимента; предупреждать риски;

- стимулировать продвижение товара к потребителю, осуществлять рекламные мероприятия, распродажу, выставочную работу, участвовать в формировании цен и т. д.; исследовать существующий рынок;

- обеспечивать информацией о характеристиках и нуждах потребителей.

Важную роль играет прогноз сбыта, показывающий, какой объем конкретного товара или услуги фирма сможет реализовать определенной группе потребителей в течение указанного периода при соответствующем программном маркетинговом обеспечении. Такой широкий спектр выполняемых сбытовыми фирмами традиционных и специфических функций, как правило, обеспечивает более эффективный сбыт товаров с меньшими затратами на единицу продукции.

При выборе торгового посредника требуется большая осмотрительность и осторожность, чем при выборе фирмы-партнера коммерческих сделок. Это обусловлено тем, что под угрозу ставятся не одна или несколько сделок, а качество сбытовой деятельности фирмы на рынке и ход коммерческих операций в целом. На первом этапе следует обязательно посетить фирму-посредника лично, чтобы убедиться в ее солидности и компетентности. В последующем необходимо всесторонне изучить посредника, обратив особое внимание на следующее:

- с кем работает и работал раньше предполагаемый посредник. Убедиться, что он не является одновременно посредником конкурирующей фирмы, так как он может в этом случае полностью перекрыть рынок сбыта для вашей продукции;

- номенклатуру продаваемых предполагаемым посредником товаров. Предпочтение следует отдать (при прочих равных условиях) специализированному посреднику;

- источники финансирования посредника и его финансовое положение;

- уровень квалификации персонала и материально-техническое оснащение посредника;

- общая маркетинговая концепция и программа посредника.

После данного этапа можно переходить к заключению договора. Лучше предпочесть более известную фирму, имеющую более высокую репутацию на рынке. Не следует сразу заключать длительные соглашения, вначале целесообразно заключать пробные краткосрочные соглашения, позволяющие на практике узнать о возможностях и деловой ответственности посреднической фирмы. Не следует отдавать эксклюзивные права на распространение вашего товара на большой срок и большое количество рынков.

Как было отмечено ранее, в Республике Беларусь при определении схем поставок товара предпочтение отдается прямым поставкам, а выбор субъекта ТПС в соответствующем регионе может осуществляться на конкурсной основе по таким критериям, как набор предоставляемых маркетинговых, сбытовых и рекламных услуг, а также стабильность финансового положения и платежеспособность.

Особо необходимо обратить внимание на то, что белорусское законодательство позволяет разделить такие поставки на прямые в полном смысле слова и приравненные к ним. Разница между этими группами существенна, так как первые, по сути, – идеальные формы торговли, осуществляются без ТПС, и главным их признаком является способ последующего использования товара его получателем-нерезидентом (для собственного потребления или нужд собственного производства). К поставкам через субъекты ТПС, приравненные к прямым, относится реализация товаров собственному субъекту ТПС – юридическому лицу, имеющему в своем уставном фонде более 50 % доли производителя, а также организациям, определенным в результате аукционов, конкурсов, тендеров, биржевых торгов, сетевым торговым организациям, дилерам, дистрибьюторам и корпоративным субъектам ТПС.

Одной из важных функций системы продвижения продукции на зарубежные рынки является создание благоприятного имиджа белорусской продукции на внешних рынках.

Рекламная деятельность. Необходимо знать, что в международной рекламной деятельности существуют ограничения – законодательные, налоговые, языковые и культурные. В некоторых странах закон ограничивает затраты на рекламные программы, использование средств массовой информации, типы рекламируемого продукта, а также определяется мера, в которой может быть разрекламирована цена использования иллюстрационных материалов и т. д.

Действенным инструментом создания требуемого имиджа фирмы является корпоративная (институциональная) реклама. В ней рекламируется не про-

Таблица 3.3.8. Основные направления и функции маркетингового исследования зарубежных рынков

<i>Направления</i>	<i>Функции</i>
Определение иностранного рынка	Учет географического положения; анализ политической конъюнктуры; анализ экономической конъюнктуры; изучение национальных особенностей рынка
Изучение спроса	Исследование емкости рынка; исследование требований покупателей и уровня покупательской способности; анализ перспектив развития рынка
Изучение предложения	Исследование производства товаров на местном рынке; исследование возможностей расширения предложения за счет импорта и изменения запасов; анализ перспектив развития производства и обновления продукции; изучение и оценка деятельности на рынке конкурентов
Исследование условий работы на рынке	Исследование условий работы на рынке; изучение правовых вопросов деятельности на рынке; изучение форм и методов торговли и коммерческой практики; изучение условий движения товара; исследование возможных каналов распределения товара; исследование возможности производства товара на месте
Исследование потенциальных возможностей предприятия (фирмы), компании	Анализ: хозяйственной деятельности; конкурентоспособности продукции; конкурентоспособности предприятия (фирмы), компании

дукция, а само предприятие и его деятельность с точки зрения того, как она способствует росту национальной экономики, повышению общего благосостояния, сохранению природы, обеспечению занятости, развитию прикладных или фундаментальных исследований и т. д. Цель корпоративной рекламы состоит в достижении задач фирмы посредством формирования образа патристического и надежного делового партнера. В некоторых случаях она может служить чисто для коммерческой цели.

Результаты проведенного исследования позволили нам определить основные направления и функции, которые целесообразно осуществлять маркетинговыми структурами в процессе подбора, создания или совершенствования работы ТПС по экспорту сельскохозяйственной продукции и продовольствия (табл. 3.3.8).

Маркетинговые исследования, направленные на совершенствование внешнеторговой деятельности, на основе создания эффективной ТПС должны иметь комплексный характер и включать следующие основные направления:

сбор, обработку и систематизацию информационных материалов по мировому рынку в целом и по отдельным регионам и странам, а также структурный анализ емкости этих рынков;

изучение деятельности международных экономических организаций;

сбор и изучение информации о технико-экономических и коммерческих условиях поставки товаров фирмами и предприятиями ведущих стран-экспортеров;

выявление общих и специфических подходов к организации коммерческой политики различными внешнеторговыми и производственными организациями определенной страны при выходе на один и тот же региональный или отраслевой зарубежный рынок.

Наряду с анализом общих тенденций развития рынка и позиций производителей следует всесторонне изучать специфику потребительского спроса на отдельные виды продукции и ее ассортимент.

Заключение

1. Внешняя торговля товарами сельскохозяйственного происхождения является сложной системой, включающей, не только субъектов инфраструктуры сбыта продукции на зарубежных рынках, но и способы и методы ее продвижения, внешнеторговое регулирование посредством использования таможенных тарифных и нетарифных мер. На выбор ее методов и способов значительное влияние оказывает совокупность контролируемых и неконтролируемых факторов за пределами внутреннего рынка, обеспечивающих успех внешней торговли и международного бизнеса (география, история, политология, юриспруденция, экономика и политика).

2. Одним из основных составляющих эффективного продвижения национальной продукции АПК на внешние рынки является товаропроводящая сеть, формирование которой зависит от ряда факторов (внутренних и внешних): потенциальных возможностей предприятия (фирмы), компании; объема и ассортимента экспортируемой продукции; особенностей рынка (экономических, правовых, научно-технических и др.).

3. В Республике Беларусь в последние годы уделяется достаточно большое внимание вопросам совершенствования товаропроводящей сети отечественных товаропроизводителей за рубежом. Отечественная ТПС в настоящее время представлена продовольственными компаниями, торговыми домами, представительствами, дистрибьюторскими структурами, торговыми точками, агентскими соглашениями, дилерскими договорами и др. Создан белорусский торгово-выставочный и информационно-маркетинговый центр в г. Москве. Однако их количество и выполняемые функции не могут в полной мере обеспечить эффективную внешнюю торговлю сельскохозяйственной продукцией и продовольствием. Требуют также совершенствования механизмы создания и функционирования практически всех субъектов ТПС.

4. Для АПК Беларуси наиболее оптимальной является разносторонняя структура товаропроводящей сети

за рубежом. Это обусловлено спецификой аграрного производства, размерами и финансовым состоянием предприятий АПК, достаточно широким ассортиментом сельскохозяйственной продукции и продовольствия, поставляемых на экспорт. Экспорт товаров сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей может осуществляться как непосредственно потребителю, так и в рамках производственной кооперации, сетевой торговой организации, корпоративного субъекта товаропроводящей сети. Кроме того, исходя из белорусского законодательства поставки продукции могут осуществляться и через посреднические структуры, выбранные в результате биржевых торгов, тендера, конкурса, аукциона. Это могут быть услуги дилеров, дистрибьюторов, представителей, индивидуальных агентов по сбыту.

Выбор партнера в качестве субъекта ТПС за рубежом наиболее приемлемо осуществлять на конкурсной основе по таким главным критериям, как перечень предоставляемых услуг по маркетингу, сбыту и рекламе, а также стабильность его финансового положения и платежеспособность. Количество субъектов ТПС должно быть оптимальным в зависимости от емкости рынка по конкретному товару и не должно создавать нездоровую конкуренцию между ними. Поиск и отбор партнеров целесообразнее осуществлять самостоятельно. При подборе партнера особенно важно убедиться в его высокой квалификации и надежном финансовом положении.

5. Одним из важных способов продвижения отечественных товаров на международные рынки является формирование в Республике Беларусь логистических систем различного уровня. Определены основные направления деятельности этих структур, которые направлены на оптимизацию механизмов товародвижения и сбыта экспортируемой продукции на основе планирования и управления продвижением товаров в процессе их реализации в стране назначения, а также управления товарными, сервисными и информационными потоками. В целях повышения роли логистики и ее более эффективного использования в Беларуси необходимо принять закон о логистике, обеспечить подготовку высоко-

квалифицированных специалистов в данной области, создать Национальный информационно-аналитический центр логистики. Важным при этом является обеспечение современными технологиями и техническими средствами передачи информации.

6. Механизмы формирования и функционирования товаропроводящей сети за рубежом при экспорте продукции АПК должны обеспечивать комплекс мер нормативно-правового, экономического и организационного характера. На начальном этапе первостепенную роль играют исследования товарного рынка и наиболее эффективных схем реализации продукции в соответствующем регионе, так как результаты внешнеэкономической деятельности напрямую зависят от систематического и системного изучения внешней среды маркетинга, включая особенности действующего законодательства, международные правила, социально-культурную среду, обычаи, правила валютно-финансовых расчетов.

Одной из важных функций системы продвижения продукции на зарубежные рынки является создание благоприятного имиджа белорусской продукции на внешних рынках, включая рекламную деятельность, проведение выставок-ярмарок, участие в профессиональных конкурсах, формирование постоянных экспозиций, дегустационных и иных мероприятий и др.

7. Создание и функционирование системы продвижения продукции на внешние рынки в значительной степени зависит от использования таких мер, как проведение целенаправленной и агрессивной торговой политикой; применение более гибких форм расчетов; стимулирование экспорта в страны с относительно небольшой емкостью внутреннего рынка; формирование специализированных структур, услугами которых могут пользоваться несколько родственных перерабатывающих предприятий и т. д.

Особое внимание следует уделить вопросам ценообразования для конечного потребителя. При этом необходимо строго регламентировать доходы субъектов товаропроводящей сети, принимая во внимание доходность аналогичных структур по сбыту конкурирующих товаров.

ГЛАВА 4. РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ И КООПЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

§ 4.1. Методические рекомендации индикативного и бизнес-планирования продуктовых подкомплексов и кооперативно-интеграционных объединений

Нами выделены четыре основные закономерности организации и функционирования кооперации в системе производственных отношений, смысл которых заключается в следующем.

1. Кооперация является постоянно развивающейся, прогрессивной формой коммерческой деятельности, которая способствует эффективному ведению производства, привлечению инвестиций с целью получения доходов и последующего их распределения в зависимости от количества и качества вклада в конечные результаты совместной деятельности и для удовлетворения потребностей членов (участников) кооперативных структур.

2. Государство, исходя из важного значения кооперации для экономического и социального развития АПК, рационального использования материальных и трудовых ресурсов, призвано всемерно поддерживать кооперативное движение, содействовать его расширению, гарантировать соблюдение прав и интересов членов (участников) кооперации.

3. Кооперация предоставляет членам кооперативов, участникам кооперативных объединений реальные возможности повышения эффективности хозяйствования на основе самостоятельной разработки и реализации собственных бизнес-планов производства, распределения и продажи продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также улучшения социальных условий жизни членов (работников) посредством усиления их материальной заинтересованности.

4. Деятельность кооперативных объединений призвана стимулировать развитие конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия, способствовать всемерному повышению эффективности хозяйствования.

Различают следующие виды кооперации.

Межхозяйственная кооперация – объединение усилий сельскохозяйственных организаций любой организационно-правовой формы и формы собственности в целях реализации инновационных программ, рационального использования земли, трудовых ресурсов и материально-технических средств.

Вертикальная интеграция – межотраслевое кооперирование организаций сельского хозяйства и других отраслей экономики любой организационно-правовой формы и формы собственности, призванное обеспечить оптимальное прохождение товарной массы в едином технологическом процессе, снижение издержек, повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Горизонтальная интеграция – внутриотраслевое кооперирование организаций любой организационно-

правовой формы и формы собственности одной или нескольких отраслей, обеспечивающих углубление специализации отдельных звеньев единого технологического процесса, снижение издержек производства, рост его эффективности и повышение конкурентоспособности продукции.

Кооперация многообразна, ее формы, модели, схемы, механизмы, структуры имеют бесчисленное множество разновидностей.

Научные основы индикативного бизнес-планирования

Сущность индикативного планирования состоит в рекомендательно-ориентировочном характере его показателей, добровольности выбора сельскохозяйственными товаропроизводителями вариантов предлагаемого решения плановых задач, выраженных, как правило, в прогнозах, программах или других плановых индикативных документах. В основу разработки этих плановых материалов должна быть положена аграрная политика государства. Особенностью индикативного планирования является включение в его систему экономического механизма, рычагов воздействия на производителя, покупателя его продукции, в целом на рынок.

Процедура разработки индикативного плана ведется в три этапа: на первом – определяются плановые цели и прогнозируются глобальные макроэкономические показатели; на втором – последние детализируются; на третьем (главном) – осуществляются согласование показателей плана и проверка их на совместимость и сбалансированность.

Необходимо отметить, что индикативное планирование как адекватная рыночным отношениям форма макроэкономического планирования принципиально отличается от директивного планирования способами достижения целей, поставленных в плане. Его показатели не имеют для отдельных субъектов хозяйствования статуса обязательных заданий, а носят рекомендательно-ориентирующий характер. Выражая цели и приоритеты социально-экономической политики государства на соответствующий период, показатели индикативного плана приобретают силу для отдельных субъектов рынка лишь с помощью целенаправленной системы правовых и экономических регуляторов. Последние создают правовую основу и экономические стимулы для осуществления производственно-хозяйственной деятельности в направлениях, соответствующих целям и приоритетам государственного плана.

Практически во всех странах с развитой рыночной экономикой используется индикативное планирование. Оно не противопоставляется рынку, а вносит коррективы, смягчает действие стихийных рыночных сил, создавая условия

для более стабильного развития национальной экономики. Его роль повышается тогда, когда экономика той или иной страны оказалась в особо тяжелом положении, требующем от нее мобилизации всех скрытых ресурсов.

Формы государственного регулирования посредством использования различных методов планирования существенно различаются в отдельных странах в зависимости от стоящих перед ними задач. Вместе с тем их можно сгруппировать в определенную систему. Одним из важных ее компонентов являются среднесрочные индикативные планы, перед которыми ставятся такие задачи, как обеспечение сбалансированности во внешней торговле, достижение высокого уровня жизни населения, соответствующего экономическому потенциалу государства, а также постепенное, без резких скачков улучшение экономических и социальных показателей народного хозяйства.

Другой формой использования плановых методов является разработка краткосрочных годовых планов, где их цель – содействие развитию складывающихся положительных тенденций на рынке, то есть по существу – это конъюнктурные планы.

Таким образом, целями индикативного планирования являются:

- формирование информации о конъюнктуре внутреннего и мирового рынков, о предлагаемых государством направлениях использования бюджетных ассигнований для инвестиций и других мероприятий;

- информирование субъектов рынка о показателях, составляющих, прежде всего, основу государственных прогнозов и программ, которые помогут им в осуществлении своей хозяйственной деятельности;

- ориентация товаропроизводителей и предоставление информации о новой технике и технологиях, использовании достижений научно-технического прогресса.

Поскольку субъектами рынка являются самостоятельные товаропроизводители, собственники произведенной продукции и полученного дохода, это определяет и их особые, паритетные экономические отношения с государством и органами управления. Вместе с тем субъекты рынка действуют в пределах правовых норм действующего законодательства. Поэтому в сфере рыночной экономики используются плановые решения и обязательного характера.

Однако наиболее существенным является изменение самого содержания планирования в связи с его переориентацией на индикативные методы. Прежде всего, в сферу планирования непосредственно включаются экономические рычаги воздействия на товаропроизводителя, покупателя, рынок.

Таким образом, учитывая индикативность планирования в новых экономических условиях, в его сферу входит, прежде всего, прогнозирование, задача которого – информирование управленческих структур и субъектов рынка о возможных вариантах развития социально-экономического положения в АПК и связанных с ним отраслях народного хозяйства, конъюнктуре рынка.

Методологические положения бизнес-планирования

В настоящее время имеется большое разнообразие определений такого традиционного для рыночной эко-

номики документа, как бизнес-план, его значений, структуры и методов разработки.

Дословно "бизнес-план" переводится с английского "business plan" как план предпринимательской деятельности и предполагает, по крайней мере, два слагаемых: бизнес и план. Слово "бизнес" здесь рассматривается как синоним предпринимательства.

В экономических справочниках и словарях "бизнесом" называется экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции и услуг.

Планирование – это определение цели развития управляемого объекта, методов, способов и средств ее достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации на ближайшую и будущую перспективу.

Таким образом, бизнес-план – объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время – необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся ситуацией. В нем описываются основные аспекты будущего коммерческого предприятия, с достаточной полнотой анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и самыми современными методами определяются способы решения этих проблем. Следовательно, бизнес-план – одновременно поисковая, научно-исследовательская и проектная (предпроектная) работа. Именно бизнес-планирование помогает предпринимателям реально оценить свои сильные и слабые стороны, рассмотреть возможность альтернативы, предложить своевременные меры по предотвращению рисков, что обеспечит успех задуманного дела и поможет обойти конкурентов.

Бизнес-планирование может охватывать как один вид, так и многие (все) направления деятельности хозяйства: производственное, финансовое, сбытовое, обслуживающее, инвестиционное, социальное. Выбор структуры бизнес-плана, основных блоков и направлений разработки зависит, в первую очередь, от специализации и специфики деятельности предприятия, видов производимой продукции, объемов производства, сбыта и других факторов.

Бизнес-план используется:

- для обоснования прогноза и стратегии развития хозяйственной деятельности на перспективу, оптимизации отраслей растениеводства и животноводства, улучшения использования производственного потенциала;

- для привлечения инвестиций и получения заемных средств;

- как документ, характеризующий возможности, состояние и перспективы предприятия для организации совместного производства с другими субъектами хозяйствования на принципах кооперации и интеграции;

- для организации рациональной и эффективной работы предприятия. В данном случае бизнес-план может использоваться для оптимизации и сбалансированности ресурсов по видам, налаживания оперативного управления, контроля за расходом средств, использованием ресурсов и получением доходов.

Содержание и структура бизнес-плана

Бизнес-планы различных организаций АПК отличаются, прежде всего, степенью детализации и проработки отдельных разделов. Это зависит от размеров создаваемой кооперативно-интеграционной структуры, сферы деятельности, к которой оно относится (производство, сфера услуг и т. д.), размеров предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов, перспектив роста предприятия. Так, если организуется небольшое крестьянское хозяйство или мастерская по ремонту технических средств, то в этом случае многие разделы бизнес-плана (стратегия маркетинга, анализ конкурентов, организационный план и др.) не требуют детальной проработки. Однако совсем по-другому обстоит дело, если создается крупная агрофирма, где названные разделы являются основными.

В разработке и внедрении плана производственно-финансовой деятельности можно выделить четыре основных этапа с определенным объемом работ.

Первый этап. На этом этапе проводят анализ хозяйственной деятельности предприятия, вскрывают неиспользуемые резервы, оценивают достигнутый уровень производства, намечают основные направления совершенствования организации производства на будущий год, подготавливают исходную информацию, обосновывают нормы и нормативы.

Второй этап – составление плана деятельности предприятия и годовых хозяйственных заданий структурным подразделением, разработка разделов годового плана.

Третий этап – экспертная оценка, утверждение плана и доведение заданий до подразделений, после чего в него вносят определенные коррективы, осуществляется процедура утверждения.

Четвертый этап – контроль выполнения плана. Разрабатывается система контроля реализации плана, при необходимости корректируется план.

В состав бизнес-плана входят: титульный лист, содержание, описательная часть бизнес-плана, приложения, справочные и иные материалы, подтверждающие исходные данные.

На титульном листе указываются названия бизнес-плана, организации-инициатора бизнес-проекта (инвестора), организации-разработчика бизнес-плана, утверждающие подписи руководителей организации-инициатора проекта (инвестора) и организации-разработчика бизнес-плана, заверенные печатью, согласующая подпись руководителя (его заместителя) органа управления, в ведении которого находится (в состав которого входит) организация-инициатор проекта, заверенная печатью, дата утверждения (согласования) бизнес-плана, требования конфиденциальности документа.

В содержании указываются названия основных разделов и подразделов бизнес-плана, его приложений, а также даются ссылки на страницы. Описательная часть бизнес-плана должна состоять из следующих основных разделов:

"Резюме";

"Характеристика организации и стратегия ее развития";

"Описание продукции";

"Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга";

"Производственный план";

"Организационный план";

"Инвестиционный план";

"Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности";

"Показатели эффективности проекта";

"Юридический план".

В любом случае, бизнес-план не должен быть перегружен расчетными таблицами, второстепенной информацией. Вся информация технического характера (для сельскохозяйственных предприятий – размер и структура посевных площадей, расчет объема производства продукции растениеводства и др.) может быть приведена в приложениях. В качестве приложений можно рассматривать план экономического и социального развития сельскохозяйственного предприятия, план маркетинга и др.

Логическую последовательность разработки отдельных разделов бизнес-плана можно представить схематически (рис. 4.1.1).

Методика разработки бизнес-плана

Резюме. Начинается бизнес-план с резюме. Однако пишется этот раздел в последнюю очередь, когда разработаны все остальные разделы плана. Резюме отражает основную идею проекта и обобщает главные выводы и результаты по разделам бизнес-плана. Его содержание должно в сжатой и доступной форме изложить суть бизнес-плана. Целесообразно привести информацию о технологической новизне проекта (при наличии), его социальной значимости. В состав резюме должна быть включена таблица со сводными показателями по бизнес-плану (отдельные исходные данные, выходные показатели экономической эффективности). Обычный объем резюме – 3–4 страницы.

Характеристика кооперативно-интеграционного объединения и стратегия его развития. В разделе даются описание отрасли и характеристика организации, ее роль и место в отраслевой иерархии и народном хозяйстве в целом.

При описании организации отражаются следующие вопросы: история создания; основные достижения и неудачи в деятельности; слабые и сильные места в производственно-хозяйственной деятельности, ее особенности (сезонный характер сбыта продукции, серийный или мелкосерийный характер производства и пр.); характеристика имеющихся технологий, основных средств с выделением их активной части; информация о внедрении международной системы качества, об аттестации производств в соответствии с международными требованиями; располагаемые мощности по выпуску продукции и их загрузка; характеристика выпускаемой продукции; реализуемые (реализованные) организацией инвестиционные проекты, источники их финансирования; анализ финансово-хозяйственной деятельности организации за три года, предшествующих планируемому, а также за текущий период; факторы, негативно влияющие на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Описание продукции. В разделе представляется информация о продукции, которая будет производиться организацией: область применения; основные характе-

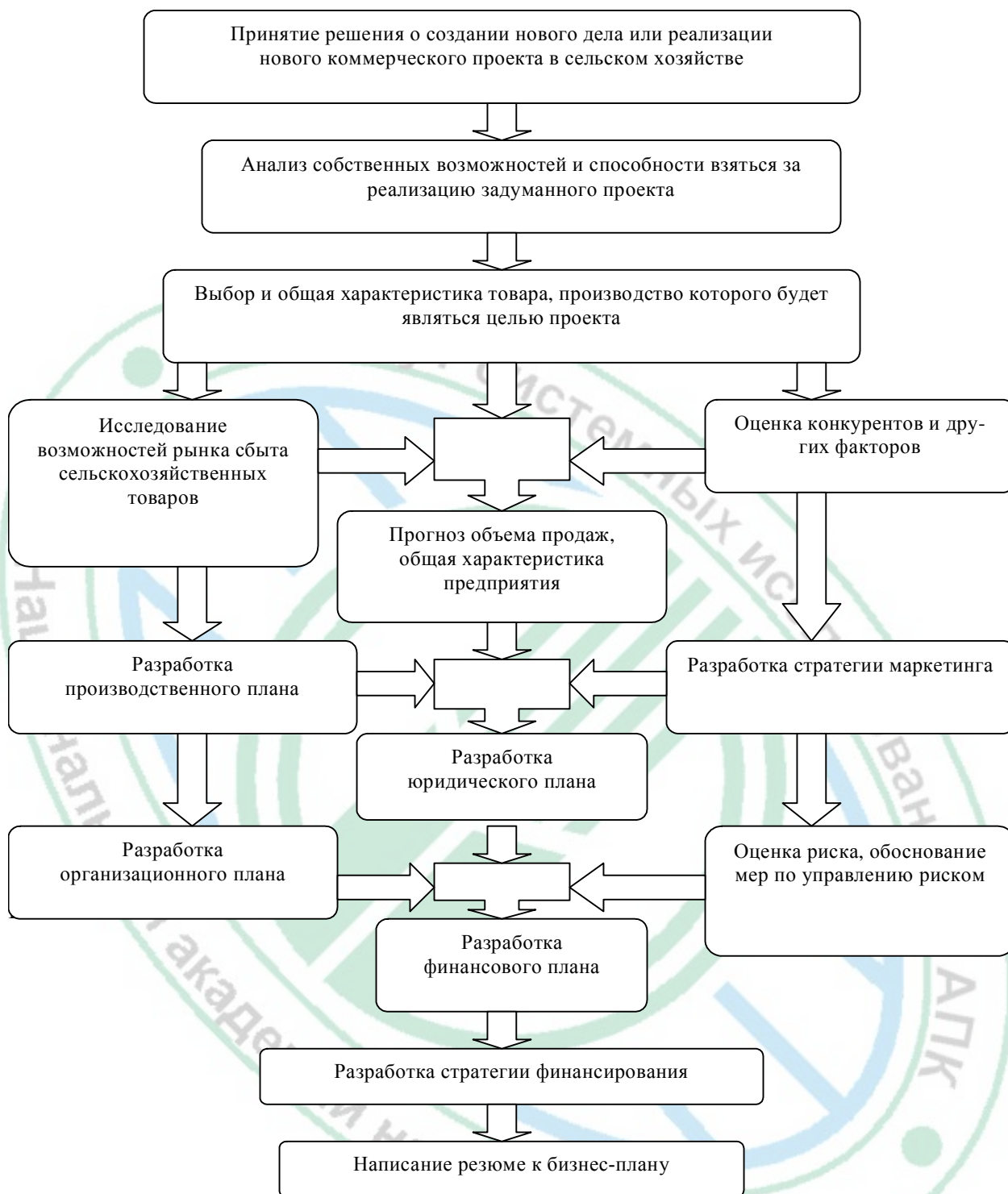


Рис. 4.1.1. Сетевой график разработки бизнес-плана

ристики (потребительские, функциональные, прочие характеристики продукции); контроль качества; соответствие международным и национальным стандартам качества; обеспечение гарантийного и послегарантийного обслуживания; наличие патентов, лицензий, сертификатов; новизна технических и технологических решений, потребительских свойств.

Приводится план мероприятий по усовершенствованию продукции с целью повышения ее конкурентоспособности, в котором необходимо отразить следующие вопросы: крупные предполагаемые проблемы в ос-

воении продукции и подходы к их решению; обоснование предложений по разработке новых видов (модификаций) продукции, совершенствованию упаковки; обоснование предложений по разработке (приобретению) прогрессивных технологических процессов, оборудования; намерения и предложения по доведению качества продукции до международных требований и ее сертификации.

Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга. В разделе излагаются ключевые моменты обоснования объемов продаж продукции, основанные на анализе рынков сбыта и выработке стратегии маркетинга.

Анализ рынков должен включать: общую характеристику рынков, на которых планируется сбыт продукции организации, оценку их емкости, в том числе свободной; долю организации на разных рынках; динамику развития рынков за последние 3–5 лет и прогноз тенденций их изменения; основные факторы, влияющие на изменение рынков; основные требования потребителей к продукции; оценка возможностей конкурентов и основные данные о выпускаемой ими продукции – технический уровень, цена, уровень качества; технологическое и финансовое состояние конкурирующих организаций и степень их влияния на рынок данной продукции; преимущества организации перед конкурентами.

В конечном итоге сведения, представленные в данном разделе бизнес-плана, должны дать ответ на следующие вопросы: Кто будет покупать товары на рынке? Какую нишу на рынке организация может занять?

Производственный план. Данный раздел в кооперативно-интеграционных структурах должен состоять из следующих подразделов:

- производство и реализация продукции растениеводства;
- производство и реализация продукции животноводства;
- производство и реализация продукции вспомогательных и обслуживающих производств;
- производство и реализация продукции промышленности;
- материально-техническое обеспечение;
- затраты на производство и реализацию продукции.

Программа производства и реализации продукции составляется на основании проведенных маркетинговых исследований, прогнозируемых цен на продукцию с учетом имеющихся и создаваемых производственных мощностей.

Обоснование экономии (роста) затрат на сырье, материалы и топливно-энергетические ресурсы может производиться путем сравнения в базовом периоде (году) и после ввода объекта в эксплуатацию: калькуляции цены продукции; удельного веса сырья и материалов, топливно-энергетических ресурсов в затратах на производство и реализацию продукции; уровня затрат на сырье и материалы, топливно-энергетические ресурсы к выручке от реализации; объемов использования местных видов топлива, включая нетрадиционные и возобновляемые источники энергии и вторичные энергоресурсы.

В подразделе "Затраты на производство и реализацию продукции" даются обоснования по каждому элементу затрат на производство и реализацию продукции, прогнозируются их изменения в перспективе.

Расчет потребности в трудовых ресурсах и расходов на оплату труда работников оформляется в соответствии с прогнозными данными масштаба производства и системы стимулирования труда.

Сводный расчет затрат на производство и реализацию продукции оформляется отдельной таблицей. При подготовке данной таблицы анализируются отдельные элементы затрат по отношению к суммарной себестоимости производственной программы и определяются те из них, которые имеют наибольший удельный вес. Вырабатываются меры по снижению затрат и управлению себестоимостью продукции. Для анализа безубыточно-

сти выделяются условно-переменные и условно-постоянные расходы (издержки).

Расчет затрат на производство и реализацию продукции может также осуществляться по статьям затрат с учетом отраслевых особенностей.

Очень важно в этом разделе плана указать наиболее узкие места, сдерживающие повышение эффективности производства и влияющие на дальнейшее расширение предпринимательской деятельности. В сельскохозяйственном производстве это могут быть ограниченность земельных и трудовых ресурсов, плохая обеспеченность материально-техническими ресурсами, различные природно-климатические факторы, слабая производственная и социальная инфраструктура, отсутствие эффективных каналов реализации продукции и др.

Организационный план. В данном разделе в соответствии с основными этапами реализации проекта дается комплексное обоснование организационных мероприятий.

Отдельно приводится обоснование штатной численности организации, выбор рациональной системы управления производством, персоналом, снабжением, сбытом и организацией в целом. При этом указываются возможности инициаторов проекта по подбору и подготовке персонала, способности команды менеджеров реализовать данный проект, определяются необходимая квалификация и численность специалистов, обосновывается введение многосменности в работе.

Инвестиционный план. В разделе обосновывается общая сумма инвестиций, необходимая для успешной реализации бизнес-плана кооперативно-интеграционной структуры. Общие инвестиционные затраты определяются как сумма инвестиций в основной капитал (капитальные затраты) с учетом налога на добавленную стоимость и затрат под прирост чистого оборотного капитала. Инвестиции в основной капитал представляют собой ресурсы, требуемые для строительства, реконструкции, приобретения и монтажа оборудования, осуществления иных предпроизводственных мероприятий, а прирост чистого оборотного капитала соответствует дополнительным ресурсам, необходимым для их эксплуатации.

Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности. В данном разделе приводятся основные финансовые показатели деятельности кооперативно-интеграционной структуры.

Так, в распределении прибыли показывается объем прибыли, который используется на выплату дивидендов, оплату труда, пополнение оборотных средств, поддержание социальной сферы и другие текущие выплаты обязательного характера. Отдельно приводится расчет налогов, сборов и платежей, который осуществляется в соответствии с налоговым законодательством.

Прогнозирование потока денежных средств производится путем расчета притоков и оттоков денежных средств от текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности организации по периодам (годам) реализации проекта. Распределение во времени притока средств должно быть синхронизировано с его оттоком. При этом накопительный остаток денежных средств по периодам (годам) реализации проекта должен быть положительным (дефицит не допускается).

Проектно-балансовая ведомость содержит основные статьи, такие как внеоборотные и оборотные активы, капитал и резервы, долгосрочные и краткосрочные обязательства. В случае проведения расчетов по проекту с учетом результатов финансово-хозяйственной деятельности организации в целом, базовый период (год) проектно-балансовой ведомости формируется на основании данных бухгалтерского баланса организации за соответствующий период (год), по периодам (годам) реализации проекта – с учетом изменений стоимости внеоборотных и оборотных активов и источников их финансирования, связанных с реализацией проекта.

По мере реализации проекта финансово-экономическая часть бизнес-плана может пересчитываться при изменении экономической ситуации, инфляции, рынков сбыта готовой продукции, налогового окружения и иных факторов с целью всестороннего анализа экономических и финансовых показателей, а также выработки и принятия мер, направленных на обеспечение эффективности реализуемого проекта.

Показатели эффективности бизнес-плана. Оценка эффективности производится по определенному перечню показателей, утвержденных постановлением Министерства экономики от 07.12.2007 № 214 и базируется на сопоставлении ожидаемого чистого дохода от реализации проекта с инвестированным в проект капиталом. В основе метода лежит вычисление чистого потока наличности, определяемого как разность между чистым доходом по проекту и суммой общих инвестиционных затрат и платы за кредиты (займы), которые связаны с осуществлением капитальных затрат по бизнес-плану.

На основании чистого потока наличности рассчитываются основные показатели оценки эффективности инвестиций: чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности (доходности), внутренняя норма доходности, динамический срок окупаемости.

Для расчета этих показателей применяется коэффициент дисконтирования, который используется для приведения будущих потоков и оттоков денежных средств за каждый расчетный период (год) реализации проекта к начальному периоду времени. При этом дисконтирование денежных потоков осуществляется с момента первоначального вложения инвестиций.

Чистый дисконтированный доход (далее – ЧДД) характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием (при постоянной ставке дисконтирования отдельно для каждого периода (года)) чистого потока наличности, накапливаемого в течение горизонта расчета проекта.

Внутренняя норма доходности – интегральный показатель, рассчитываемый нахождением ставки дисконтирования, при которой стоимость будущих поступлений равна стоимости инвестиций (ЧДД = 0).

Срок окупаемости используется для определения степени рисков реализации проекта и ликвидности инвестиций и рассчитывается с момента первоначального вложения инвестиций по проекту. Различают простой срок окупаемости и динамический (дисконтированный). Простой срок окупаемости проекта – это период време-

ни, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) перекрывает объем инвестиций (расходов) в проект, и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное. Расчет динамического срока окупаемости проекта осуществляется по накопительному дисконтированному чистому потоку наличности. Динамический срок окупаемости в отличие от простого учитывает стоимость капитала и показывает реальный период окупаемости.

Отдельно производится расчет окупаемости средств государственной поддержки. Простой и динамический сроки окупаемости мер государственной поддержки определяются аналогично расчетам сроков окупаемости инвестиций.

Помимо этого, в данном разделе производится расчет прогнозируемых коэффициентов ликвидности, показателей деловой активности, структуры капитала, уровня безубыточности, рентабельности (активов, продаж, реализуемой продукции), коэффициенты обеспеченности (финансовых обязательств активами, собственными оборотными средствами, структуры капитала), сроки оборачиваемости (всего капитала, готовой продукции, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности).

Коэффициент покрытия задолженности рассчитывается для каждого года погашения, при этом учитывается погашение в полном объеме основного долга и процентов по всем долгосрочным кредитам и займам, привлеченным организацией и подлежащим погашению в соответствующем году реализации проекта. В случае, если организации предоставлена государственная поддержка в виде возмещения части процентов по кредитам банков либо организация претендует на оказание такой поддержки, при расчете коэффициентов покрытия задолженности учитывается данная мера государственной поддержки.

По итогам проведенного анализа определяются методы снижения уровня конкретных рисков, разрабатываются соответствующие мероприятия, оцениваются затраты на их реализацию.

Юридический план. В юридическом плане описывается организационно-правовая форма будущей организации, уточняются основные юридические аспекты будущей деятельности организации, особенности внешнеэкономической деятельности.

В случае создания коммерческой организации с иностранными инвестициями отдельно указываются форма участия иностранного инвестора, доля иностранного инвестора в уставном фонде организации, порядок распределения прибыли, остающейся в распоряжении организации, иные условия привлечения инвестиций.

Данный раздел наиболее важен для вновь создаваемых кооперативно-интеграционных структур и здесь необходимо особое внимание обратить на обоснование выбора организационно-правовой формы, с указанием всех законодательных и нормативных актов, регулирующих будущую деятельность.

В зависимости от масштабов производства и принимаемая во внимание направленность хозяйственной деятельности, происходят формирование структуры бизнес-плана организации и наполняемость его различными

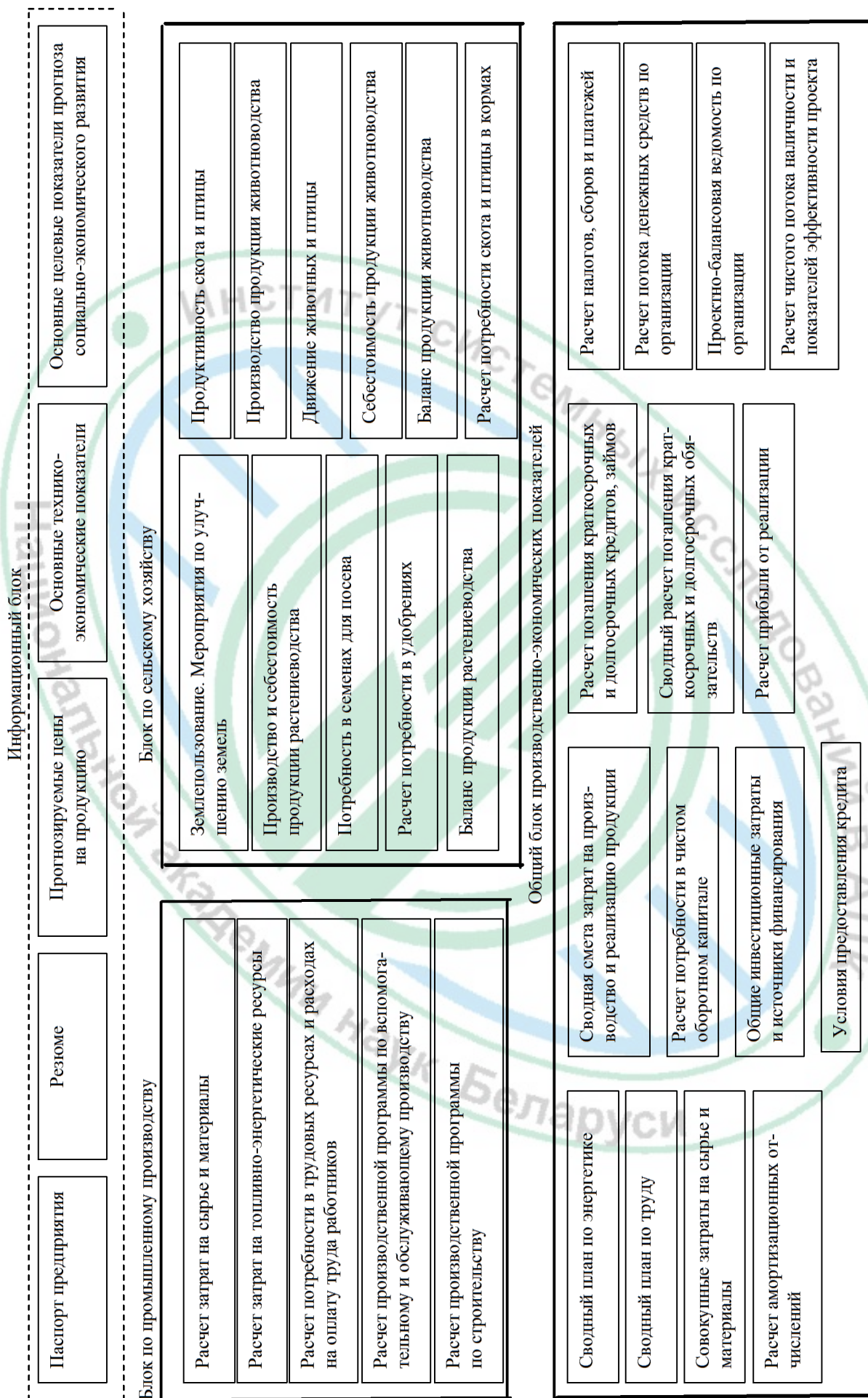


Рис. 4.1.2. Блок-схема бизнес-планирования кооперативно-интеграционной структуры

Заключение

формами. Рекомендован следующий перечень обязательных к заполнению форм бизнес-плана кооперативно-интеграционного объединения, где в качестве интегратора выступает перерабатывающее предприятие, имеющее как сельскохозяйственное, так и вспомогательное и строительное производства. Условно данные формы можно разделить на 4 блока: 1-й блок охватывает общие сведения об организации и основные прогнозно-целевые показатели, которые в определяющей степени выступают плановыми индикаторами дальнейшей хозяйственной деятельности; 2-й – формирует промышленное, вспомогательное, обслуживающее производство и строительство; 3-й – охватывает сельскохозяйственное производство; в 4-м блоке аккумулированы производственно-финансовые показатели всей кооперативно-интеграционной структуры.

Таким образом, бизнес-план развития кооперативно-интеграционного объединения, помимо описательной части, предполагает формирование следующих форм (рис. 4.1.2).

Данная структура бизнес-плана, его наполняемость формами и показателями носит рекомендательный характер. По мере реализации бизнес-плана предлагаемые формы могут быть трансформированы или дополнены, что в существенной мере зависит от:

- масштабов производства кооперативно-интеграционной структуры;

- направленности хозяйственной деятельности предприятия-интегратора;

- подчиненности его структурных подразделений (то есть являются ли они самостоятельными юридическими лицами или филиалами);

- объемов государственной поддержки;

- целей, которые ставят перед собой участники (учредители) кооперативно-интеграционного объединения.

Таким образом, бизнес-план может быть дополнен следующими формами: "Программа экономии потребляемых ресурсов" со сравнительным анализом расхода основных видов материальных ресурсов и с приведением их к нормативному уровню; "Обновление и модернизация основных средств" с наименованием мероприятий и объемом требуемых средств по каждому виду основных фондов; "Расчет окупаемости государственной поддержки", где обосновывается простой и динамический сроки окупаемости мер государственной поддержки; в отдельную форму можно выделить внешне-торговую деятельность; предусмотреть форму "Социальное развитие коллектива" с основными социальными показателями деятельности организации.

Агропромышленные формирования создаются с учетом региональных особенностей развития отраслей, при условии производства сравнительно однородной конечной продукции и использования определенного вида сельскохозяйственного сырья. Основопологающим условием функционирования крупных интегрированных структур является формирование единой цепочки: производство – переработка – реализация продукции. Поэтому в состав объединений включаются сельскохозяйственные, перерабатывающие, торговые и обслуживающие организации, машинно-технологические станции, что предполагает формирование рациональной системы планирования на всех этапах производства.

Практическое изучение отечественного опыта разработки различных плановых документов показывает, что современное состояние экономики сельского хозяйства республики предъявляет высокие требования к качественному уровню планирования, характеру решаемых при этом задач, а также к методам их решения. В связи с этим особую актуальность приобретают недостаточно проработанные на сегодняшний день и практически не находящие отражение в разрабатываемых бизнес-планах и других прогнозных документах такие направления, как оценка конкурентоспособности продукции, анализ рынков сбыта и стратегии маркетинга, конечной стратегии развития предприятия в целом и др.

Разработанные в ходе исследований структура бизнес-плана и обоснованный типовой перечень форм с показателями для планирования хозяйственной деятельности кооперативно-интеграционной структуры позволят сбалансировать производственно-финансовую деятельность данных организаций, оптимизировать работу управленческого персонала. Необходимо отметить, что предлагаемая структура бизнес-плана, его наполняемость формами и показателями несет рекомендательный характер. Предлагаемые формы могут быть трансформированы или дополнены, что в существенной мере зависит от: масштабов производства кооперативно-интеграционной структуры; направленности хозяйственной деятельности предприятия-интегратора; подчиненности его структурных подразделений (то есть являются ли они самостоятельными юридическими лицами или филиалами), объемов государственной поддержки; целей, которые ставят перед собой участники (учредители) кооперативно-интеграционного объединения.

§ 4.2. Методические рекомендации по совершенствованию структуры производства крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий под рыночный спрос на основе бизнес-планов развития предпринимательской деятельности

Проведенные исследования свидетельствуют, что совершенствование структуры производства в крупнотоварных сельскохозяйственных предприятиях можно осуществить на основе бизнес-плана развития коммерческой организации на год, форма которого разработана и утверждена Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. Данный документ достаточно подробно отражает текущую производственно-финансовую деятельность предприятий, однако существенным его недостатком является отсутствие соответствующих методических рекомендаций по порядку определения основных параметров развития организации, в том числе и структуры производства под рыночный спрос. В связи с этим нами разработаны методические рекомендации, позволяющие обосновывать и рассчитывать основные показатели развития сельскохозяйственной организации в ходе процесса бизнес-планирования.

В разработанных методических рекомендациях, в первую очередь, представлен порядок определения резервов повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции. При этом определяются как производственные, так и экономические резервы, что позволяет с большой долей вероятности прогнозировать в дальнейшем финансовые результаты деятельности предприятия.

Далее на основе выявленных резервов и современных методов прогнозирования предложен порядок определения конкретных плановых показателей как в целом по предприятию, так и в отдельности для каждой отрасли и структурного подразделения.

Определение резервов увеличения объемов производства продукции

В современных экономических условиях для повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий основное внимание должно уделяться выявлению резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции и услуг являются:

увеличение объемов производства продукции;

сокращение затрат на ее производство за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования материальных ресурсов, сокращения непроизводительных расходов, потерь и т. д.

В растениеводстве основными направлениями повышения производства продукции в настоящее время выступают: внесение дополнительных доз органических и минеральных удобрений, соблюдение агротехники воз-

делывания культур, а также внедрение новых высокоурожайных сортов растений и применение инновационных технологий их возделывания.

В животноводстве наиболее актуальными резервами являются: улучшение кормовой базы за счет повышения качества кормов, повышение уровня кормления животных и улучшение условий их содержания. Все эти резервы взаимосвязаны, что вызывает значительные сложности при разработке конкретных мероприятий по повышению эффективности животноводства в отдельно взятой организации. В связи с этим нами разработана методика, позволяющая определить и экономически обосновать пути повышения эффективности производства продукции животноводства по каждому резерву в отдельности.

Рассмотрим алгоритм данной методики на примере молочного стада КРС ОАО "Оснежицкое" Пинского района Брестской области. Предположим, что фактическая продуктивность в хозяйстве составляет 4500 кг молока на корову в год, среднегодовое поголовье – 970 коров (в среднем за последние три года). Методика расчета состоит из 7 шагов.

Шаг 1. Определяем максимально возможный уровень продуктивности животных (PP_{max}).

Варианты:

- на уровне генетического потенциала животных;
- на уровне лучшего хозяйства региона или республики.

В хозяйстве основная порода коров – черно-пестрая, генетический потенциал которой равен 6500 кг молока в год, следовательно $PP_{max} = 6500$ кг.

Шаг 2. Рассчитываем возможную питательность рациона кормления животных (по кормовым единицам и содержанию перевариваемого протеина (ПП)) при фактическом расходе кормов ($ВПР_{фрк}$) (табл. 4.2.1)

Из таблицы 4.2.1 следует, что $ВПР_{фрк} / \text{к. ед.} = 5429$ т к. ед., а $ВПР_{фрк/ПП} = 589,5$ т ПП.

Шаг 3. Определяем продуктивность коров при фактическом расходе кормов и нормативной питательности рациона ($PP_{фр/пп}$).

При $ВПР_{фрк} / \text{к. ед.} = 5429$ т к. ед. уровень кормления (расход кормов на голову скота) будет равняться 56 ц к. ед. (5429 т к. ед./970 гол.). В соответствии со Справочником нормативов трудовых и материальных затрат для ведения сельскохозяйственного производства при данном уровне кормления нормативная продуктивность животных должна составлять 5400 кг, то есть $PP_{фр/пп} = 5400$ кг.

Шаг 4. Рассчитываем резерв повышения продуктивности животных при доведении обеспеченности 1 к. ед. перевариваемым протеином до нормативного уровня за счет изменения структуры рациона ($P\uparrow\Pi_{стр}$):

$$P\uparrow\Pi_{стр} = PP_{фр/пп} \times НПП_{1к.ед.} \times \Pi_{пп} / 100, \quad (4.2.1)$$

Таблица 4.2.1. Оценка возможной питательности рациона кормления коров

Вид корма	Фактический расход кормов – всего, т	Нормативные значения на килограмм корма		Нормативные значения на весь объем	
		питательность, к. ед.	содержание ПП, г	тонн к. ед. (ВПП _{фр/к.ед.})	тонн ПП (ВПП _{фр/ПП})
Сено	600	0,48	49	288	29,4
Сенаж	900	0,28	29	252	26,1
Силос	3300	0,2	20	660	66
Зеленые корма	13500	0,18	22	2430	297
Солома	0	0,25	12	0	0
Корнеплоды	300	0,13	10	39	3
Концентраты	1600	1,1	105	1760	168
Итого питательность рациона				5429	589,5

где НПП_{1к.ед.} – недостаток перевариваемого протеина в 1 к. ед., г;

П_{пн} – процент потери продуктивности животных при недостатке 1 г ПП в 1 к. ед. корма (в сравнении с нормативным значением).

Недостаток перевариваемого протеина в 1 к. ед. в нашей методике определяется по следующей формуле:

$$\text{НПП}_{1\text{к.ед.}} = \text{НЗСПП} - \text{ВПП}_{\text{фр/ПП}} / \text{ВПП}_{\text{фр/к.ед.}} \times 1000 = 110 - 589,5 / 5429 \times 1000 = 1,416 \text{ г}, \quad (4.2.2)$$

где НЗСПП – нормативное значение содержания перевариваемого протеина в 1 к. ед. для конкретной половозрастной группы животных, г.

На основании результата формулы (4.2.2) определяем резерв повышения продуктивности животных за счет изменения структуры рациона для доведения обеспеченности 1 к. ед. перевариваемым протеином до нормативного уровня по формуле (4.2.1). При этом учитываем, что, по данным Центра по животноводству НАН Беларуси, недостаток 1 г ПП в 1 к. ед. корма ведет к снижению продуктивности КРС в среднем на 2 %:

$$P \uparrow \Pi_{\text{стр}} = 5400 \times 1,416 \times 2 / 100 = 153 \text{ кг молока на корову в год.}$$

Шаг 5. Определяем резерв роста продуктивности животных за счет доведения качества травянистых кормов до 1-го класса качества (P↑Π_{кк})

5.1. Определяем средневзвешенный класс качества травянистых кормов рациона $\overline{\text{КК}}_p$:

$$\overline{\text{КК}}_p = \frac{\sum \overline{\text{КК}}_i \times \text{Уд}_i}{100}, \quad (4.2.3)$$

где $\overline{\text{КК}}_i$ – средний класс качества *i*-го вида корма;

Уд_{*i*} – удельный вес *i*-го корма в структуре травянистых кормов.

Средний класс качества *i*-го вида корма определяем по следующей формуле:

$$\overline{\text{КК}}_i = \sum \frac{\text{КК}_i \times \text{Уд}_{ji}}{100}, \quad (4.2.4)$$

где КК_{*i*} – номер класса качества корма;

Уд_{*ji*} – удельный вес *j*-го класса качества в корме *i*-го вида.

Определяем средний класс качества сена по формуле (4.2.4) и данным таблицы 4.2.2:

$$\frac{1 \times 60 + 2 \times 20 + 3 \times 10 + 4 \times 10}{100} = 1,7$$

По остальным видам корма средний класс качества оказался следующим: сенаж – 1,6; силос – 2,0; зеленые корма – 1,6.

Далее по формуле 4.2.3 рассчитываем средневзвешенный класс качества травянистых кормов рациона:

$$\overline{\text{КК}}_p = \frac{1,7 \times 7,9 + 1,6 \times 9,9 + 2 \times 18,2 + 1,6 \times 66,9}{100} = 1,68$$

5.2. Определяем процент потери продуктивности из-за некачественных травянистых кормов (ППК) по следующей формуле:

$$\text{ППК} = 15 \times (\overline{\text{КК}}_p - 1) = 15 \times (1,68 - 1) = 10 \%. \quad (4.2.5)$$

5.3. Рассчитываем резерв:

$$P \uparrow \Pi_{\text{кк}} = (\text{ПР}_{\text{фр/пп}} - P \uparrow \Pi_{\text{стр}}) \times \text{ППК} / 100 = (5400 - 153) \times 10 / 100 = 536 \text{ кг.} \quad (4.2.6)$$

Таким образом, резерв роста продуктивности животных за счет доведения качества травянистых кормов до 1-го класса качества составил 536 кг молока на корову в год.

Шаг 6. Рассчитываем резерв роста продуктивности животных за счет повышения уровня кормления (P↑Π_{ук}) по следующей формуле:

$$P \uparrow \Pi_{\text{ук}} = \text{ПР}_{\text{млн}} - \text{ПР}_{\text{фр/пп}} = 6500 - 5400 = 1100 \text{ кг.} \quad (4.2.7)$$

Таблица 4.2.2. Структура травянистых кормов и их удельный вес в среднем за последние три года, %

Вид корма	Фактический расход травянистых кормов, т к. ед.	Фактическая структура кормов (Уд _{<i>i</i>})	Удельный вес кормов по классам качества (Уд _{<i>ji</i>})			
			I	II	III	некласс.
Сено	288	7,9	60	20	10	10
Сенаж	252	6,9	60	30	0	10
Силос	660	18,2	50	10	30	10
Зеленые корма	2430	66,9	70	10	10	10

Шаг 7. Определяем резерв роста продуктивности животных за счет улучшения организации труда и улучшения условий содержания животных ($P \uparrow \Pi_{от}$):

$$P \uparrow \Pi_{от} = \Pi P_{max} - (\Pi P_{факт} + P \uparrow \Pi_{ук} + P \uparrow \Pi_{кк} + P \uparrow \Pi_{стр}) = 6500 - (4500 + 1100 + 536 + 153) = 211 \text{ кг.} \quad (4.2.8)$$

После определения резервов увеличения продуктивности животных необходимо провести их экономическую оценку.

Экономическая оценка резервов увеличения производства продукции

Цель экономической оценки резервов – определить целесообразность достижения выявленных производственных резервов, то есть необходимо сопоставить экономический эффект с дополнительными затратами, связанными с достижением резерва.

В нашем примере совокупный экономический эффект в виде увеличения выручки от реализации дополнительно произведенного молока составит 1218,5 млн руб., или (+)45,8 % к фактическому уровню 2008 г. (табл. 4.2.3).

Далее необходимо определить дополнительные затраты, связанные с достижением каждого резерва. В таблице 4.2.4 приведен примерный перечень данных затрат.

Каждый вид дополнительных затрат по всем резервам количественно оценивается исходя из реальной ситуации в хозяйстве (фактического уровня себестоимости продукции, приемлемого уровня оплаты труда для высококвалифицированных специалистов и др.). При этом необходимо определить оптимальный уровень достижения резервов, который обеспечит максимальную рентабельность дополнительной продукции (табл. 4.2.5).

Таблица 4.2.3. Возможный экономический эффект при достижении предприятием выявленных резервов увеличения производства молока

Вид резерва	Общий объем увеличения производства продукции*, т	Цена реализации единицы продукции, тыс. руб.	Экономический эффект (увеличение выручки от реализации), млн руб.
1	2	3	4
Изменение структуры рациона для доведения обеспеченности 1 к. ед. переваримым протеином до нормативного уровня ($P \uparrow \Pi_{стр}$)	148,4	628,1	93,2
Доведение качества травянистых кормов до 1-го класса качества ($P \uparrow \Pi_{кк}$)	519,6	–	326,4
Повышение уровня кормления ($P \uparrow \Pi_{ук}$)	1067,0	–	670,2
Улучшение организации труда и условий содержания животных ($P \uparrow \Pi_{от}$)	205,0	–	128,7
ИТОГО	1940,0	X	1218,5

* Столбец 2 рассчитывается путем умножения выявленного резерва на среднегодовое поголовье основного молочного стада КРС (970 гол.).

Таблица 4.2.4. Примерный перечень дополнительных материальных затрат, связанных с достижением резервов увеличения производства молока

Вид затрат	Резервы			
	$P \uparrow \Pi_{стр}$	$P \uparrow \Pi_{кк}$	$P \uparrow \Pi_{ук}$	$P \uparrow \Pi_{от}$
Дополнительное приобретение необходимой кормозаготовительной техники		+	+	
Приобретение необходимых кормовых добавок	+	+		
Приобретение необходимых консервантов	+	+		
Приобретение дополнительных объемов корма	+		+	
Затраты на улучшение организации процесса кормозаготовок		+	+	
Прием на работу высококвалифицированных работников		+		+
Прием на работу дополнительных рабочих			+	+
Прочие затраты на улучшение организации труда в животноводстве				+
Строительство новых животноводческих помещений				+
Закупка нового оборудования (доильные установки, танки-охладители и т. д.)				+
Организационные мероприятия	+	+	+	+

Таблица 4.2.5. Экономическая оценка резервов повышения производства молока

Вид резерва	100 %-е достижение резерва			Оптимальный уровень достижения резервов			
	доп. выручка, млн руб.	доп. затраты, млн руб.	рентабельность доп. продукции, %	% достижения резерва	доп. выручка, млн руб.	доп. затраты, млн руб.	рентабельность доп. продукции, %
$P \uparrow \Pi_{стр}$	93,2	100	-6,8	50	46,6	30	55,3
$P \uparrow \Pi_{кк}$	326,4	310	5,3	60	195,8	100	95,8
$P \uparrow \Pi_{ук}$	670,2	570	17,6	20	134,0	70	91,5
$P \uparrow \Pi_{от}$	128,7	150	-14,2	80	103,0	40	157,4
ИТОГО	1218,5	1130	7,8	X	479,4	240	99,8

Из таблицы 4.2.5 следует, что для предприятия наиболее экономически целесообразно осуществить работу по достижению выявленных резервов на следующих уровнях:

- изменение структуры рациона для доведения обеспеченности 1 к. ед. переваримым протеином до нормативного уровня – на 50 %. Это может быть достигнуто за счет корректировок рациона кормления животных в сторону увеличения доли зеленых кормов, 100 %-е достижение резерва потребует значительных затрат на покупку дорогостоящих комбикормов;

- доведение качества травянистых кормов до 1-го класса качества – на 60 % за счет улучшения организации труда на кормозаготовках и приобретения одной единицы кормоуборочной техники. Полное достижение резерва потребует приобретения трех единиц кормоуборочной техники и внедрения новых технологий заготовки сенажа и силоса;

- повышение уровня кормления – на 20 %, за счет внутренних ресурсов, путем улучшения организации труда на кормозаготовках и приобретения одной единицы кормоуборочной техники. Полное достижение резерва потребует доведения доли покупных кормов в структуре рациона молочного стада КРС с 20 до 45 %;

- улучшение организации труда и условий содержания животных – на 80 % путем повышения уровня организации труда животноводов, обслуживающих молочное стадо коров. Для достижения резерва необходимо провести реконструкцию некоторых животноводческих помещений.

Таким образом, в исследуемом хозяйстве оптимальный уровень продуктивности коров на планируемый год составит 5287 кг [4500 кг + (50 % × 153 кг + 60 % × 536 кг + 20 % × 1100 кг + 80 % × 211 кг) / 100 %], что позволит повысить валовой объем производства молока с 4365 до 5128 т, или на 763 т. При этом себестоимость тонны молока снизится на 44,9 тыс. руб., или на 7,3 %:

$$P \downarrow C = C_{\Phi} - C_{\text{В}} = \frac{3_{\Phi}}{V\Pi_{\Phi}} - \frac{3_{\Phi} + 3_{\text{Д}}}{V\Pi_{\Phi} + P \uparrow V\Pi} = \frac{2691000}{4365} - \frac{2691000 + 240000}{4365 + 763} = 44,9 \text{ тыс. руб.}, \quad (4.2.9)$$

где C_{Φ} – фактический уровень себестоимости тонны продукции;

$C_{\text{В}}$ – возможный уровень себестоимости тонны продукции;

3_{Φ} – фактические затраты на производство продукции;

$3_{\text{Д}}$ – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения производства продукции;

$V\Pi_{\Phi}$ – фактический объем выпуска продукции;

$P \uparrow V\Pi$ – резерв увеличения выпуска продукции.

Полученные расчетные значения возможного уровня продуктивности животных и себестоимости единицы продукции будут использованы в дальнейшем при планировании структуры производства предприятия под рыночный спрос.

Планирование структуры производства под рыночный спрос

Для планирования структуры производства сельскохозяйственного предприятия, исходя из сложившейся

конъюнктуры рынка, необходимо учитывать большое количество факторов: наличие техники, обеспеченность трудовыми и земельными ресурсами, рационы кормления животных, возможные объемы реализации и т. д. Поэтому совершенствование существующей продуктовой структуры предприятия, на наш взгляд, целесообразно осуществлять на основе экономико-математической задачи оптимизации структуры основных отраслей. Расчет такой задачи позволяет не только определить оптимальную структуру при заданных ограничениях и целевой функции, но и наметить дополнительные производственные резервы.

В экономико-математическую модель данной задачи введены два блока: "растениеводство" и "животноводство", которые между собой координируются соотношениями производства и потребления кормов.

В блоке "растениеводство" учитываются следующие условия: площадь всех культур не должна превышать площадь пашни; валовой сбор культур распределяется на товарную часть и фураж; соотношение площадей посевов культур должно соответствовать требованиям севооборота.

В блоке "животноводство" учитывались оптимальные рационы кормления животных, необходимое обеспечение животных кормовыми единицами и протеином, сформировавшееся соотношение производства молока и говядины.

Блок "корма" является связующим между блоками "растениеводство" и "животноводство". Корма следует производить в необходимом объеме и ассортименте для обеспечения ими планируемого поголовья животных.

В модели учитывается рыночный спрос по основным видам сельскохозяйственной продукции. За основной критерий оптимальности можно взять максимум получения прибыли, максимум выхода продукции либо минимум затрат. Расчет оптимизации структуры производства производится с помощью компьютерной программы Excel, не требует использования специальных программ, то есть применение данной модели доступно для сельскохозяйственных предприятий.

Рассмотрим пример построения модели с целевой функцией – максимум прибыли.

Обоснование прогнозной информации модели необходимо начинать с анализа существующей структуры реализации продукции (табл. 4.2.6).

Как видно из таблицы 4.2.6, структура товарной продукции в хозяйстве не является оптимальной. В растениеводстве культуры, обеспечивающие наибольшую рентабельность, занимают лишь около 1,5 % в структуре товарной продукции, выручка от продажи КРС на мясо составляет 13,4 % в общей выручке, однако эта отрасль животноводства приносит хозяйству убытки – около 3 млн руб. на тонну мяса.

Для построения модели используем предварительно рассчитанные производственные резервы для ОАО "Оснежицкое" и нормативные показатели.

Ограничения по плану реализации продукции определены на основе анализа каналов реализации хозяйства и оценки местного рынка.

Основными каналами сбыта производимой хозяйством сельскохозяйственной продукции являются пере-

Таблица 4.2.6. Характеристика товарной продукции в ОАО «Оснежицкое», 2008 г.

Продукция	Выручка, млн руб.	Структура выручки, %	Прибыль (убыток) в расчете на гектар (тонну), тыс. руб.	Рентабельность реализации, %
Зерновые и зернобобовые	1419	21,8	343,6	33,5
Рапс	90	1,4	650	76,5
Сахарная свекла	745	11,5	684,6	31,4
Овощи открытого грунта	100	1,5	608,7	38,9
Овощи закрытого грунта	14	0,2	–	16,7
Плоды семечковые, косточковые	4	0,1	–	–55,5
Другая продукция растениеводства	5	0,1	–	66,7
Итого по растениеводству	2377	36,6	–	33,7
Продано на мясо:				
КРС	870	13,4	–2928,6	–45,9
свиньи	98	1,5	–4550	–48,1
лошади	4	0,1	–4000	–66,7
Молоко	2660	41	76,4	13,1
Другая продукция животноводства	1	0,1	–	–
Итого по животноводству	3633	56,1	–	7,4
Прочие ТМЦ	291	4,5	–	3,9
Работы и услуги на сторону	182	2,8	–	119
Всего по предприятию	6483	100	–	16,2

рабатывающие предприятия, расположенные в г. Пинске. Так, зерновые культуры реализуются на Пинский комбинат хлебопродуктов (100 %), сахарная свекла – через Пинский свеклопункт на Жабинковский сахарный завод (100 %). Молоко поставляется на Пинский молочный комбинат (100 %), скот и свинина реализуются на Пинский мясокомбинат (55 %) и Пинскую райзаготконтору (45 %). Рапс поставляется на Витебский маслоэкстракционный завод (100 %). Овощи реализуются на рынке и в другие организации (больницы, детские сады) по заключенным договорам. Потребители основных видов производимой продукции (за исключением рапса) находятся на расстоянии, не превышающем 25 км от центральной усадьбы.

При прогнозе объема продаж целесообразно использовать сочетание простых количественных (формализованных) и качественных (экспертных) методов прогнозирования. Распространенным методом прогнозирования объема продаж является расчет средней величины. Взвешенная средняя величина рассчитывается с учетом значимости исходных данных. При этом определяются коэффициенты взвешивания. Обычно предпочтение отдается старому прогнозу, реже – текущим продажам, так как их величина может оказаться случайной, выходящей за рамки тенденции.

Метод тренда предполагает выявление тенденции на основе данных прошлых лет и продление данной тенденции на будущее.

Метод экспоненциального сглаживания предполагает исчисление взвешенной скользящей средней. Для его использования требуются данные о предыдущем прогнозе и альфа-множителе (весовом коэффициенте). С учетом текущих продаж исчисляется новый прогноз. На практике можно использовать следующие значения коэффициента: при интервале прогнозирования 9 периодов – 0,2; для 3 периодов – 0,5; при интервале прогнозирования один период – 0,3.

Иногда для прогнозирования продаж следует использовать экспертные методы. Высокопрофессиональный

менеджер, проанализировав состояние продаж с медленной оборачиваемостью, может определить эффективный уровень производства продукции, не прибегая к формулам расчета. Он сравнивает объемы продаж по годам за рассматриваемый период, рассчитывает абсолютную сумму отклонений и среднее отклонение. Кроме того, анализируется ситуация на рынке.

Для ОАО "Оснежицкое" спрогнозируем объемы продаж, сочетая формализованные методы и экспертную оценку.

Проанализируем статистическую информацию об объемах продаж по видам продукции за последние пять лет (табл. 4.2.7).

Исходя из данных таблицы 4.2.7, практически по всем видам продукции (за исключением овощей открытого и закрытого грунта) сложно выявить определенную тенденцию. Однако производство овощей закрытого грунта ограничивается наличием площадей теплиц, поэтому объем производства в данном случае определяется вводом в эксплуатацию новых теплиц и величиной урожайности. Урожайность в теплицах при соблюдении технологии достаточно стабильна, поэтому без ввода новых площадей теплиц объем производства овощей закрытого грунта не будет подвергаться значительному изменению.

Оценим рынок овощей открытого грунта Пинского района и определим, какую долю на нем занимает ОАО "Оснежицкое" (табл. 4.2.8).

Как видно из таблицы 4.2.8, на рынке овощей открытого грунта Пинского района благодаря политике низких цен более 50 % объемов реализации составляет продукция ОАО "Оснежицкое".

Достаточно хорошее качество продукции и низкие цены позволяют быстро реализовывать овощи открытого грунта на рынке. Поэтому увеличение объема реализации до 450 т является обоснованным.

Для решения задачи оптимального сочетания отраслей в данном хозяйстве использовались также данные о посевных площадях за последние пять лет, о прибыли

Таблица 4.2.7. Статистический анализ объема продаж ОАО «Оснежицкое», т

Продукция	Год					Среднее за пять лет
	2004	2005	2006	2007	2008	
Пшеница	1250	1380	1073	1773	1499	1395
Рожь	170	190	22	170	59	122
Тритикале	520	540	526	510	610	541
Кукуруза	0	0	0	134	111	49
Ячмень	919	1111	248	57	508	569
Овес	15	20	7	21	2	13
Рапс	167	142	69	108	126	122
Сахарная свекла	8034	8526	14391	13811	8848	10722
Овощи открытого грунта	46	26	185	350	385	198
Овощи закрытого грунта	0	0	6	6	12	5
Плоды	0	0	60	122	13	39
Молоко	2629	3427	3640	3326	3743	3353
Мясо КРС	188	205	258	184	252	217
Мясо свиней	7	12	33	19	20	18

Таблица 4.2.8. Анализ рынка овощей открытого грунта Пинского района

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Пинский район: реализация, т	462,5	570,1	695
цена, тыс. руб/т	265,6	370,2	286,5
ОАО «Оснежицкое»: реализация, т	185	350	385
цена, тыс. руб/т	205,4	369,0	259,7
Доля ОАО «Оснежицкое» в реализации овощей открытого грунта по Пинскому району, %	40,0	61,4	55,4
Соотношение цены на овощи открытого грунта в ОАО «Оснежицком» и Пинском районе	77,3	99,7	90,6

ли по видам продукции с корректировкой себестоимости молока на величину выявленных резервов, нормативные показатели структуры рациона и питательности кормов.

При сохранении сложившегося уровня спроса на продукцию животноводства и необходимости отведения площадей под кормовые культуры для обеспечения кормами поголовья животных, на производство товарной продукции растениеводства остается 1195 га. Для получения максимальной прибыли ЭВМ предлагает распределить их следующим образом: под зерновые культуры – 792 га, под кукурузу на зерно – 59, овощи – 19, сахарную свеклу – 199, под рапс – 126 га.

Предлагаемая структура по зерновым следующая: пшеница – 41,7 %, тритикале – 30,3; ячмень – 15,8; ячмень пивоваренный – 7,1; рожь – 2,5; овес – 2,5 %.

Для расчета возможного валового производства продукции при оптимальной структуре используем урожайность, рассчитанную по средней прогрессивной (сумма урожайности средневзвешенной за пять лет и высшей за этот период делится на 2). Полученные результаты приведены в таблице 4.2.9.

Производство животноводческой продукции в модели оптимального сочетания отраслей выглядит следующим образом: молоко – 5004,7 т, мясо КРС – 252, мясо свиней – 20 т.

Рассчитанная при помощи экономико-математических методов усовершенствованная структура производства позволит значительно улучшить финансовые результаты хозяйства (табл. 4.2.10).

Разработка плановых заданий для внутрихозяйственных подразделений предприятия и контроль их выполнения

После определения основных производственных параметров развития предприятия на планируемый год необходимо разработать, согласовать и довести плановые задания до внутрихозяйственных подразделений.

Показатели, которые будут определены для подразделений в качестве плановых, должны соответствовать модели организации внутрихозяйственных экономических отношений, то есть подразделение должно отвечать за те показатели, на выполнение которых оно оказывает непосредственное влияние.

Современные условия хозяйствования предполагают организацию внутрихозяйственных экономических взаимоотношений (ВЭО) по трем основным моделям, которые отличаются между собой степенью экономической самостоятельности и финансовой ответственности внутрихозяйственных подразделений.

Первая модель предполагает наделение первичных подразделений правами частичной самостоятельности, при этом они отвечают за отдельные этапы производства и реализации продукции. Показателями эффективности деятельности подразделений при данной модели взаимоотношений выступают уровень затрат и их окупаемость.

По второй модели экономических отношений подразделения несут ответственность за величину получаемого маржинального дохода. Такие подразделения осуществляют не только производство или торговлю, но и полный или почти полный цикл производства и реализа-

Таблица 4.2.9. Планируемый объем производства продукции растениеводства при усовершенствованной структуре

Культура	Посевная площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовое производство, ц
Пшеница	330,0	50,1	16533
Тритикале	240,0	44,5	10680
Ячмень	125,3	45,6	5713,68
Ячмень пивоваренный	56,4	52,2	2944,08
Рожь	20,0	38,3	766
Овес	20,0	36,8	736
Сахарная свекла	199,2	451,9	90018,5
Кукуруза на зерно	58,8	31,9	1875,72
Овощи	19,3	210,5	4062,65
Рапс	126,1	20,2	2547,22
Люпин	80	27,5	2200
Кукуруза на силос	211,2	296,9	62705,3
Кормовые корнеплоды	60	541,3	32478
Однолетние травы	22	100,3	2206,6
Многолетние травы	119,6	233,3	27902,7

Таблица 4.2.10. Сравнение финансовых результатов ОАО «Оснежицкое» при фактической и усовершенствованной структуре производства

Продукция	Прибыль от реализации продукции, млн руб.		Пу к Пф (+,-)	Пу/Пф %
	Усовершенствованная структура производства (Пу)	Фактическая структура производства (Пф)		
Пшеница	201,5	195,0	+6,5	103,4
Тритикале	26,0	24,0	+2,0	108,2
Ячмень	5,0	9,0	-4,0	55,1
Ячмень пивоваренный	77,0	125,0	-48,0	61,6
Рожь	-1,1	-1,0	-0,1	110,2
Овес	0,0	0,0	0,0	-
Кукуруза	2,7	3,0	-0,3	90,1
Сахарная свекла	128,2	178,0	-49,8	72,0
Овощи	29,1	28,0	+1,1	103,9
Рапс	86,7	39,0	+47,7	222,2
Молоко	695,9	520,5	+175,4	133,7
Мясо КРС	-738,0	-738,0	0,0	100,0
Мясо свиней	-91,0	-91,0	0,0	100,0
Итого	422,0	291,5	+130,5	144,8

ции продукции определенной номенклатуры. Тем самым они контролируют доходы и расходы своего направления и могут отвечать за эффективность своей деятельности в целом. Мерой эффективности служат уже не доходы и затраты подразделения по отдельности, а разница между ними. По существу, вторая модель хозрасчета – модель самокупаемости.

По третьей модели внутрихозяйственные экономические отношения приобретают черты коммерческого расчета, в соответствии с которым предприятию или его внутренним подразделениям предоставляется полная экономическая самостоятельность, вплоть до юридического лица. Взаимоотношения между подразделениями в реализации производственной программы базируются исключительно на экономической основе. Основной показателем эффективности при данной модели экономических отношений – прибыль, получаемая подразделением.

Например, при первой модели ВЭО не целесообразно доводить план по величине выручки, поскольку подразделение не занимается реализацией своей продукции. В то же время при третьей модели ВЭО администрации головного предприятия нет необходимости детально планировать производственную деятельность подразделения, поскольку оно функционирует самостоятель-

но, и основным критерием его эффективности должна выступать прибыль от реализации продукции, работ и услуг.

Заключение

Для совершенствования процесса планирования в крупнотоварных сельскохозяйственных организациях на основе бизнес-плана развития коммерческой организации на год (форма разработана и утверждена Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь) нами разработаны:

- методические рекомендации по определению резервов повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции;
- порядок определения конкретных плановых показателей как в целом по предприятию, так и в отдельности для каждой отрасли и структурного подразделения на основе выявленных резервов и современных методов прогнозирования.

Разработанные методические рекомендации по определению резервов повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции направлены на выявление как производственных, так и экономических резервов, что позволяет с большой долей вероятности прогнозировать в дальнейшем финансовые результаты

деятельности предприятия. Так, например, в ОАО "Оснежицкое" Пинского района Брестской области был выявлен резерв роста продуктивности коровы – 2000 кг молока в год, в том числе за счет увеличения уровня кормления – на 1100 кг, повышения качества корма – на 536 кг, оптимизации структуры рациона кормления коров – на 153 кг, повышения организации труда животноводов – на 211 кг. При этом проведенная экономическая оценка выявленных резервов позволила установить, что в исследуемом хозяйстве оптимальный уровень продуктивности коров на планируемый год составит 5287 кг (+787 кг к уровню предыдущего года). При данном уровне продуктивности затраты на освоение резервов не превысят выручки от реализации дополнительной продукции.

Прогнозирование структуры производства под рыночный спрос в настоящее время целесообразно осу-

ществлять на базе экономико-математического моделирования. При этом для планирования объема продаж необходимо использовать сочетание простых количественных (формализованных) и качественных (экспертных) методов прогнозирования. Проведенные расчеты показали, что в ОАО "Оснежицкое" Пинского района Брестской области имеются значительные резервы повышения эффективности производства за счет совершенствования его структуры. Прибыль от реализации продукции может быть увеличена на 44,8 % (+ 130,5 млн руб. к уровню предыдущего года). В масштабах Республики Беларусь совершенствование структуры производства под рыночный спрос на основе бизнес-планирования предпринимательской деятельности, с учетом разработанных нами рекомендаций, позволит увеличить совокупную прибыль крупнотоварных сельскохозяйственных предприятий на 220–270 млрд руб.

§ 4.3. Рекомендации по организации и функционированию кооперативных объединений по переработке сельскохозяйственной продукции и созданию оптимальных сырьевых зон на базе действующих крупных перерабатывающих предприятий

Зернопродуктовый подкомплекс является ведущим в АПК Беларуси. Все предприятия по производству зерна, системы заготовок и хранения, переработки его в мукомольной, крупяной, пищевой промышленности связаны между собой последовательностью технологических процессов от производства сырья до выработки из него хлебных продуктов и их реализации.

В Беларуси осуществляется курс на формирование преимущественно крупного и крупнейшего товарного производства. В настоящее время в сфере сельского хозяйства активно идут процессы объединения, поглощения, слияния, присоединения и др. Вместо ранее существовавших более чем 3000 колхозов и совхозов теперь в республике имеется вдвое меньше крупных сельскохозяйственных организаций, которые дают почти 97 % товарной продукции.

В последние годы активизировался процесс создания продуктовых компаний по замкнутому циклу – от получения сельскохозяйственного сырья до сбыта готового и качественного конкурентного продовольствия под потребительский спрос. Такие компании имеют различные юридические формы, являются как специализированными, так и многоотраслевыми, местными и межрегиональными, охватывают несколько сфер АПК, нацелены как на внутренние, так и на внешние поставки своей продукции.

В условиях становления рынка важно иметь такую модель развития АПК, которая максимально адаптирована к условиям республики и способна интегрироваться в мировую продовольственную систему. С этой целью в Беларуси продолжается совершенствование производственно-экономических и правовых отношений, форм и механизмов организации и управления произ-

водством и экономикой, а также создание рыночной инфраструктуры.

Создаваемые продуктовые компании должны: замыкать по вертикали и горизонтали всю технологическую цепочку от создания сырьевой зоны до сбыта готового и качественного продовольствия под рыночный спрос; создаваться и функционировать как самодостаточные и самонастраивающиеся структурные объединения, обладающие достаточными внутренними и внешними правами и экономическими свободами и стимулами и работающие на принципах самоорганизации, самохозяйствования (действовать могут на базе различных комбинаций частной и государственной собственности, но без директивного администрирования).

В настоящее время наукой и практикой разработаны и внедряются различные модели агропромышленных формирований, позволяющие объединять отрасли продуктовых подкомплексов для эффективного производства конечной продукции требуемого ассортимента и качества, которые отличаются по отраслевому составу предприятий участников, тесноте взаимоотношений, отношению собственности, управляемости.

Анализ работы субъектов зернопродуктового подкомплекса показывает, что несмотря на их технологическую кооперацию, обеспечивающую организационное управление в цепи производство – переработка – реализация, они по-прежнему функционируют разрозненно и не увязаны единой идеологией. В своей деятельности ими преследуются узкокорпоративные цели, взаимоотношения между партнерами чаще строятся на принципах извлечения выгоды за счет других.

Данные объединения являются монополистами по переработке зернопродукции. Произведенную комби-

кормовую, мукомольную и крупяную продукцию они реализуют через собственную торговую сеть, торговым предприятиям Республики Беларусь и предприятиям хлебопекарной промышленности на договорной основе. Они также реализуют 85,5 % мяса птицы и 30 % свинины. Наличие свободных денежных средств позволяет инвестировать их в модернизацию технологического оборудования для выращивания и переработки животноводческой продукции, а наличие торговой сети – осуществить конечную доставку мясной продукции покупателю. Однако обеспеченность фуражным зерном собственного производства все еще недостаточная для покрытия потребности в кормах для скота и птицы.

Методические подходы по оптимизации сырьевой зоны зерноперерабатывающих предприятий (на примере филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт")

В настоящее время агропромышленный комплекс республики представлен, в основном, разрозненными субъектами хозяйствования, не увязанными единой идеологией в цепи производство – переработка – реализация. В большей мере в их деятельности преследуются узкокорпоративные цели, взаимоотношения между ними чаще строятся на принципах извлечения выгоды за счет других. В результате вместо заказа на сырье с конкретными качественными показателями посредством заключения договора переработчиков с сельхозпроизводителями заготовка сырья ресурсов носит непостоянный характер, от чего страдает качество производимой продукции, а цена на нее существенно различается по регионам и аналогичным предприятиям.

Исследования показывают, что оптимальное формирование сырьевых зон позволит решить проблему обеспечения отечественным сырьем предприятий перерабатывающей и пищевой промышленности и обеспечить получение конкурентоспособной продукции. В частности, формирование и развитие сырьевых зон предусматривает объединение экономических интересов производителей сельскохозяйственного сырья и перерабатывающих предприятий, установление специализированных технологических связей, включающих производство исходного сырья, его переработку, получение качественного продовольствия, фирменную торговлю и сбыт. Подобная интеграция способствует максимальной загрузке отрасли переработки. При этом приоритет в формировании специализированных сырьевых зон должен быть сохранен за крупными производителями сырья.

В сельскохозяйственных организациях в растениеводческой продукции преобладают зерновые культуры, а крупяные культуры занимают лишь небольшую часть, что приводит к необходимости импорта круп. Для выращивания крупяных культур нужны особые высокоурожайные сорта, а также необходимо выделять более продуктивные земли. В 2008 г. в сельхозорганизациях гречиха была посеяна на 14,9 тыс. га. Увеличение посевов крупяных культур позволит выполнить задание по обеспечению внутреннего рынка гречневой крупой собственного производства на 90 % за счет белорусских производителей. На данный момент производства собственной

крупы недостаточно, определенную часть гречневой крупы в Беларусь завозят из России и Украины.

Совершенствование действующих сырьевых зон имеет особую значимость для зерноперерабатывающих предприятий. Производство качественного зернового сырья позволит увеличить конкурентоспособность продукции отечественных организаций. Оптимизация сырьевых зон позволяет перерабатывающим предприятиям закупать зерно по собственному усмотрению и подходящего качества. В этих условиях сельскохозяйственные организации смогут расширять посевные площади зерновых культур высококачественных сортов, усилить контроль за соблюдением технологии его выращивания.

Зернопродуктовый подкомплекс Гомельской области функционирует на принципах договорной кооперации между сельскохозяйственными организациями по производству зерновых культур, предприятиями по их переработке, хлебопекарными заводами и торгово-сбытовыми структурами в целях обеспечения продовольственной безопасности потребителям хлебобулочных изделий, а также производства в необходимых объемах комбикормов для выращивания скота и птицы.

Очевидно, что проблема формирования сырьевых зон актуальна для большинства предприятий зерноперерабатывающей отрасли республики, в том числе и для предприятий хозяйственной группы "Гомельоблзернопродукт". Наряду с оптимизацией сырьевой зоны, важное значение имеет достигнутый уровень использования производственных мощностей, которыми располагают комбинаты хлебопродуктов (табл. 4.3.1).

На загруженность мощностей комбинатов оказывает влияние ряд факторов – уровень организации управления (характеризующий способность руководства предприятий учитывать изменения условий внешней среды), объемы поставок сырья, рыночный спрос на конечную продукцию.

Филиал "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт" производит муку пшеничную и ржаную, а также крупу гречневую. По производству пшеничной муки мощности загружены полностью, а по производству ржаной муки в 2007 г. использование мощностей составило 96,7 %, в 2008 г. – 84,1 %. Наблюдается тенденция снижения загрузки мощностей по производству ржаной муки, но недоиспользованные мощности восполняют производством пшеничной муки. Хуже обстоят дела с производством гречневой крупы. В 2007 г. процент использования мощностей составил 10,8; в 2008 г. – 22,2. В первую очередь, это связано с тем, что в области выращивается небольшое количество гречихи, недостаточное для полной загрузки мощностей. Такая же ситуация наблюдается в целом по республике.

ОАО "Новобелицкий КХП" производит крупу, а также комбикорма. Использование мощностей по производству крупы в 2008 г. составило 86,2 %. Процент использования мощностей по производству рассыпного комбикорма в 2007 г. – 74,3; 2008 г. – 89,9; по производству гранулированного комбикорма в 2007 г. – 107,5; в 2008 г. – 106,5.

ОАО "Речицкий КХП" занимается производством ржаной муки и комбикормов. Загрузка производствен-

Таблица 4.3.1. Производственные мощности филиала «Гомельский КХП» ОАО «Гомельхлебопродукт»

<i>Продукция</i>	<i>2007 г.(факт)</i>	<i>2008 г.(оценка)</i>	<i>2009 г.(прогноз)</i>
<i>Мука пшеничная</i>			
Мощность на начало года, тыс. т	28,4	28,4	28,4
Ввод мощностей за год, тыс. т	–	–	–
Выбытие мощностей за год, тыс. т	–	–	–
Среднегодовая мощность, тыс. т	28,4	28,4	28,4
Объем производства, тыс. т	32,3	32,2	32,0
Процент использования мощности	113,7	113,4	112,7
<i>Мука ржаная</i>			
Мощность на начало года, тыс. т	15,1	15,1	15,1
Ввод мощностей за год, тыс. т	–	–	–
Выбытие мощностей за год, тыс. т	–	–	–
Среднегодовая мощность, тыс. т	15,1	15,1	15,1
Объем производства, тыс. т	14,6	12,7	12,4
Процент использования мощности	96,7	84,1	82,1
<i>Крупа гречневая</i>			
Мощность на начало года, тыс. т	15,0	22,5	22,5
Ввод мощностей за год, тыс. т	7,5	–	–
Выбытие мощностей за год, тыс. т	–	–	–
Среднегодовая мощность, тыс. т	8,3	22,5	22,5
Объем производства, тыс. т	0,9	5,0	6,9
Процент использования мощности, %	10,8	22,2	30,7
Использование производственных мощностей в целом по организации, %	92,3	75,6	77,7

ных мощностей по производству ржаной муки в 2008 г. составила 33,3 %. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличилось использование мощностей по комбикормам: по рассыпным – на 16,4 % (составило 80 %), по гранулированным – на 4,4 % (80,9 %).

ОАО «Калинковичхлебопродукт» производит пшеничную и ржаную муку, а также комбикорм. Загрузка производственных мощностей по производству пшеничной муки в 2008 г. составила 74,6 %, ржаной муки – 68,0 %. В 2008 г. небольшой процент использования производственных мощностей наблюдался по комбикормам: по производству рассыпных комбикормов – 63,2 %, что ниже на 7,9 % уровня прошлого года, гранулированных комбикормов – 30,5 %, или ниже на 11,2 % уровня 2007 г.

ОАО «Хойникский ККЗ» производит только рассыпной комбикорм. А его производственные мощности загружены менее чем на 50 % и в 2008 г. составили 40,2 %.

Если проанализировать загрузку производственных мощностей в 2008 г. в целом по хозяйственной группе «Гомельоблзернопродукт», то можно наблюдать следующую ситуацию: по производству муки использование мощностей составило 71,6 %, по производству рассыпных комбикормов – 73,6; по производству гранулированных комбикормов – 73,9 %.

Для полной загрузки мощностей необходимо увеличить поставки сырья. Кроме того, этот показатель зависит от возможностей реализации готовой продукции. Здесь также имеют место недостаточно развитая система сбыта и небольшой рынок сбыта.

Филиал «Гомельский КХП» ОАО «Гомельхлебопродукт» закупает зерно у сельскохозяйственных организаций практически по всей Беларуси, а также за ее пределами. Кроме того, предприятие импортирует пшеницу твердых сортов, поскольку в условиях нашей страны такой сорт сложно выращивать. Гречиху предприятие закупает по всей республике, а пшеницу и рожь – в Го-

мельской области. В 2008 г. в филиал поступило 55 тыс. т зерна, в то время как производственные мощности составляли 66 тыс. т, то есть производственные мощности загружены на 83 %.

Филиал «Новобелицкий КХП» ОАО «Гомельхлебопродукт» и ОАО «Речицкий КХП» покупают практически все зерно в Гомельской области. В 2008 г. в филиал «Новобелицкий КХП» ОАО «Гомельхлебопродукт» поступило 32 тыс. т зерна, при производственных мощностях – 149 тыс. т, то есть загрузка производственных мощностей – 21 %. ОАО «Речицкий КХП» закупил в 2008 г. 80 тыс. т зерна (производственные мощности загружены на 40 %).

В 2009 г. закупки зерна в сельскохозяйственных организациях в счет государственного заказа предусмотрены в объеме 1,025 млн т, что на 2,5 % выше объема 2008 г. Такое решение содержится в постановлении Совета Министров от 28.01.2009 г. № 108. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. несколько изменена структура государственного заказа по зерну. Так, поставки пшеницы планируется увеличить на 19,9 % – до 422 тыс. т, а задание по ржи будет уменьшено на 6,3 % – до 386 тыс. т. Объем поставок прочих зерновых и зернобобовых культур снизится на 8 % – до 217 тыс. т. Государственный заказ по пивоваренному ячменю будет сохранен на уровне прошлого года и составит 150 тыс. т, а по зерну для производства спирта для предприятий концерна «Белгоспищепром» – 168 тыс. т, что на 5 % больше, чем в 2008 г. Для концерна «Белбиофарм» в счет государственного заказа будет поставлено 18 тыс. т зерна на производство спирта для медицинских целей, что на 5 тыс. т больше, чем в 2008 г.

Именно под эти поставки государством выделяются авансы заготовительным организациям хлебопродуктов и перерабатывающим организациям концерна «Белгоспищепром» и оплачиваются по высоким закупочным ценам. Закупки пивоваренного ячменя осуществляют-

ся по Программе развития пивоваренной отрасли Республики Беларусь на 2006–2010 годы, а зерна на спирт – по Программе развития организаций Республики Беларусь, осуществляющих производство и экспорт алкогольной продукции на 2005–2010 годы.

В 2009 г. предусмотрено закупить у сельскохозяйственных предприятий 25 тыс. т гречихи для производства собственной гречневой крупы. С 2006 г. в республике реализуется Программа по развитию производства зерновых и зернобобовых культур для выработки крупяных изделий в объемах, обеспечивающих потребность внутреннего рынка и поставки их на экспорт. Также будут осуществлены государственные закупки сортовых семян в объеме 12,5 тыс. т. Это позволит создать страховой фонд семян зерновых культур.

В Гомельской области областной исполнительный комитет определяет поставщиков зерна на перерабатывающие предприятия, а также доводит объемы поставок (табл. 4.3.2).

Таким образом, сырьевая зона хозяйственной группы "Гомельоблзернопродукт" формируется не самим предприятием, а исполнительным органом. Государственный заказ в общей сумме поставок зерна занимает небольшой процент, но он распределен так, чтобы большое количество сельхозорганизаций поставляло небольшое количество сырья. Следовательно, перерабатывающие предприятия закупают зерно у одних и тех же организаций как по госзаказу, так и по договору поставки.

Изначально все плановые объемы по зерну, которые необходимо поставить на государственные нужды, в Гомельской области распределяются по районам, а затем по конкретным сельскохозяйственным организациям. Поставка зерна на перерабатывающие предприятия осуществляется в основном по территориальному признаку. Исключение составляет заготовка гречихи филиалом "Гомельский КХП", которую поставляют практически со всей страны.

Взаимоотношения между поставщиками и переработчиками строятся по одному и тому же принципу: исполнительный комитет доводит задания по поставкам, цены складываются на уровне закупочных цен, а затраты по транспортировке берут на себя перерабатывающие предприятия.

Закупочные цены в 2009 г. остались на уровне 2008 г., поэтому стоимость комбикормов не увеличится. По ряду сельскохозяйственных культур закупочные цены в Беларуси уже превышают российские, и это не позволяет комбикормовым заводам производить комбикорма, которые были бы конкурентоспособными по цене с теми, что поставляют коммерческие организации из России (табл. 4.3.3).

Чтобы вырабатывать собственные крупы – пшеницу, ячменную, манную, нужно производить в необходимом количестве просо, ячмень, пшеницу. С целью повышения материальной заинтересованности хозяйств заниматься производством крупяных культур увеличены закупочные цены на ячмень и овес для продовольственных целей соответственно на 23,8 и на 33 %. Однако закупочные цены на эту продукцию ниже по сравнению с ценами в соседних государствах. В республике огромное количество сельскохозяйственных организаций занимаются выращиванием зерновых культур. Поэтому множество вариантов распределения зерна по предприятиям переработки предполагает целесообразность оптимизации сырьевых зон зерноперерабатывающих предприятий с помощью методов экономико-математического моделирования.

На основании таблицы 4.3.4 нами была составлена и решена экономико-математическая модель оптимизации поставщиков сырья в филиале "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт".

Таким образом, можно сделать вывод, что ОАО "Гомельхлебопродукт" ограничено в возможности самостоятельно формировать сырьевую зону. По нашим иссле-

Таблица 4.3.2. Объем поставок сельскохозяйственной продукции и сырья Гомельской области для государственных нужд на 2009 г., т

Район	Зерно – всего	В том числе			Из общего объема зерновых культур	
		пшеница	рожь	прочие	сортовые семена	фуражное зерно
Брагинский	2 320	1 500	600	220	50	630
Буда-Кошелевский	13 180	4 480	5 510	3 190	110	2 110
Ветковский	7 530	2 400	3 450	1 680	100	790
Гомельский	6 450	2 600	2 050	1 800	90	600
Добрушский	13 050	4 920	4 950	3 180	150	710
Ельский	3 390	20	2 890	480	40	450
Житковичский	4 600	2 800	1 250	550	40	300
Жлобинский	7 680	2 000	2 000	3 680	70	–
Калинковичский	11 180	1 690	8 390	1 100	170	1 050
Кормянский	5 460	1 090	2 750	1 620	30	2 530
Лельчицкий	3 620	20	2 600	1 000	50	670
Лоевский	4 890	710	3 520	660	60	2 120
Мозырский	660	30	500	130	80	410
Наровлянский	1 790	10	1 380	400	–	1 080
Октябрьский	3 860	110	3 220	530	100	1 730
Петриковский	5 470	450	4 150	870	30	1 000
Речицкий	13 120	4 210	5 870	3 040	150	1 160
Рогачевский	10 980	3 340	5 970	1 670	60	1 490
Светлогорский	5 410	170	3 920	1 320	30	2 560
Хойникский	4 790	1 290	1 600	1 900	30	4 160
Чечерский	5 570	1 160	3 430	980	60	830
Всего по области	135 000	35 000	70 000	30 000	1 500	26 380

Таблица 4.3.3. Закупочные цены на зерно урожая 2008–2009 гг., реализуемое для государственных нужд, тыс. руб.

Продукция	Цена за тонну	
	2008 г.	2009 г.
Ячмень пивоваренный, поставляемый для пивоварения:		
1 класс	535	535
2 класс	450	450
высший класс	645	645
Ячмень, поставляемый для:		
продовольственных целей (1 класс)	311	385
выработки солода в спиртовом производстве (2 класс)	270	270
Ячмень фуражный	250	250
Рожь, поставляемая для переработки в муку	257	257
Рожь фуражная	209	209
Тритикале, поставляемое для:		
переработки в муку	284	284
кормовых целей и переработки в комбикорма	243	243
Пшеница озимая и яровая мягкая с массовой долей клейковины:		
не менее 28 % (2 класс)	459	459
не менее 23 % (3 класс)	432	432
не менее 18 % (4 класс)	378	378
Овес, поставляемый для продовольственных целей:		
1 класс	284	380
2 класс	270	360
3 класс	216	285
Овес фуражный	176	176
Гречиха, поставляемая для переработки в крупу:		
1 класс	902	902
2 класс	838	838
3 класс	751	751

Таблица 4.3.4 (фрагмент). Оптимизированный состав сырьевой зоны филиала «Гомельский КХП»
ОАО «Гомельхлебопродукт»

Район / сельхозорганизация	Объем поставок зерна, т
Буда-Кошелевский район – всего	1667
СПК «Гусевица»	243
Ветковский район – всего	3547
КСУП «Хальч»	889
РСУП «Гомельский конезавод № 59»	695
КСУП «Новоселки»	844
Гомельский район – всего	7481
РСУП «Племзавод «Березки»	1369
Колхоз (СПК) «Красный Маяк»	1836
Всего	23500

дованиям, целесообразно предоставить перерабатывающим предприятиям право самостоятельно создавать свои сырьевые зоны. В этих условиях сырьевые зоны будут представлять собой такой вариант размещения производства, при котором общие затраты на производство и транспортировку сырья и готовой продукции, полную переработку сырья с использованием всех их составных частей будут минимальными.

Методические рекомендации создания ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт"

Основная проблема, стоящая перед предприятиями зерноперерабатывающей промышленности, – поставка сырья и обеспечение круглогодичного функционирования предприятий. Одним из основных направлений решения этой проблемы является оптимизация сырьевых зон для каждого комбината хлебопродуктов.

Проведенные исследования позволили выявить поставщиков зерна на филиал "Гомельский КХП", кото-

рые поставляют сырье с наименьшими накладными расходами. Поэтому целесообразно все сельскохозяйственные предприятия, которые (согласно решенной экономико-математической задачи) поставляют значительные объемы сырья, объединить в одну интегрированную структуру.

Перспективной организационной моделью функционирования регионального зернопродуктового подкомплекса является ассоциация производителей зерна, объединяющая в своем составе производителей сырьевой зоны и переработчика – филиал "Гомельский КХП".

Ассоциация является юридическим лицом. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, которое не отвечает по обязательствам своих членов. Вместе с тем члены ассоциации несут субсидиарную (то есть дополнительную) ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренных учредительными документами. Минимальный размер этой ответственности законодательно не определен, поэтому она может быть чисто символической.

Ассоциация создается в целях координации предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов на основе договора между участниками и является некоммерческой организацией. Если по решению участников на ассоциацию возлагается ведение предпринимательской деятельности, то она преобразуется в хозяйственное общество или товарищество в порядке, предусмотренном законодательством.

Учредительными документами ассоциации являются подписанный ее членами учредительный договор и утвержденный ими устав. Документы должны содержать: наименование; сведения о месте нахождения; цель деятельности; порядок управления; предмет деятельности; условия о составе и компетенции органов управления и порядке принятия ими решений, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов, а также о порядке распределения имущества, остающегося после ее ликвидации.

Участники ассоциации как юридические лица сохраняют полную самостоятельность, сами определяют виды деятельности объединения и управляют им. Одно и то же юридическое лицо одновременно может состоять в нескольких ассоциациях.

Участник ассоциации вправе безвозмездно или на льготных условиях пользоваться ее услугами. Также может по своему усмотрению выйти из ассоциации по окончании финансового года. В этом случае он несет субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации пропорционально своему взносу в течение двух лет с момента выхода, если эти обязательства возникли во время его членства в ассоциации.

Ассоциации обладают финансовой и юридической самостоятельностью, создаются на основе добровольного договорного объединения.

Создание ассоциации позволяет филиалу "Гомельский КХП" оптимизировать загрузку своих производственных мощностей за счет постоянных поставщиков – членов ассоциации. Для сельскохозяйственных организаций выгода состоит в том, что они имеют устойчивый канал сбыта для своей продукции по договорным ценам.

Организационная структура ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт" представлена на рисунке 4.3.1.

Создание ассоциации осуществляется на основе договорных взаимоотношений между участниками, где субъекты сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность; здесь соблюдаются демократические принципы управления и паритетность экономических отношений с учетом интересов каждого хозяйствующего субъекта; инвестиции из совместных источников направляются на развитие производства, увеличение объема конкурентоспособной товарной продукции для завоевания лидирующего положения на региональном и национальном рынке.

При создании интегрированной структуры по производству и переработке зерна в форме ассоциации необходимо учитывать тот факт, что 89 % акций ОАО "Гомельхлебопродукт" принадлежит государству (соответственно и филиала "Гомельский КХП"). Участие государства в деятельности зерновой ассоциации (в лице представителей Комитета по сельскому хозяйству и продовольствию облисполкома) является целесообразным и обоснованным ввиду нижеследующего:

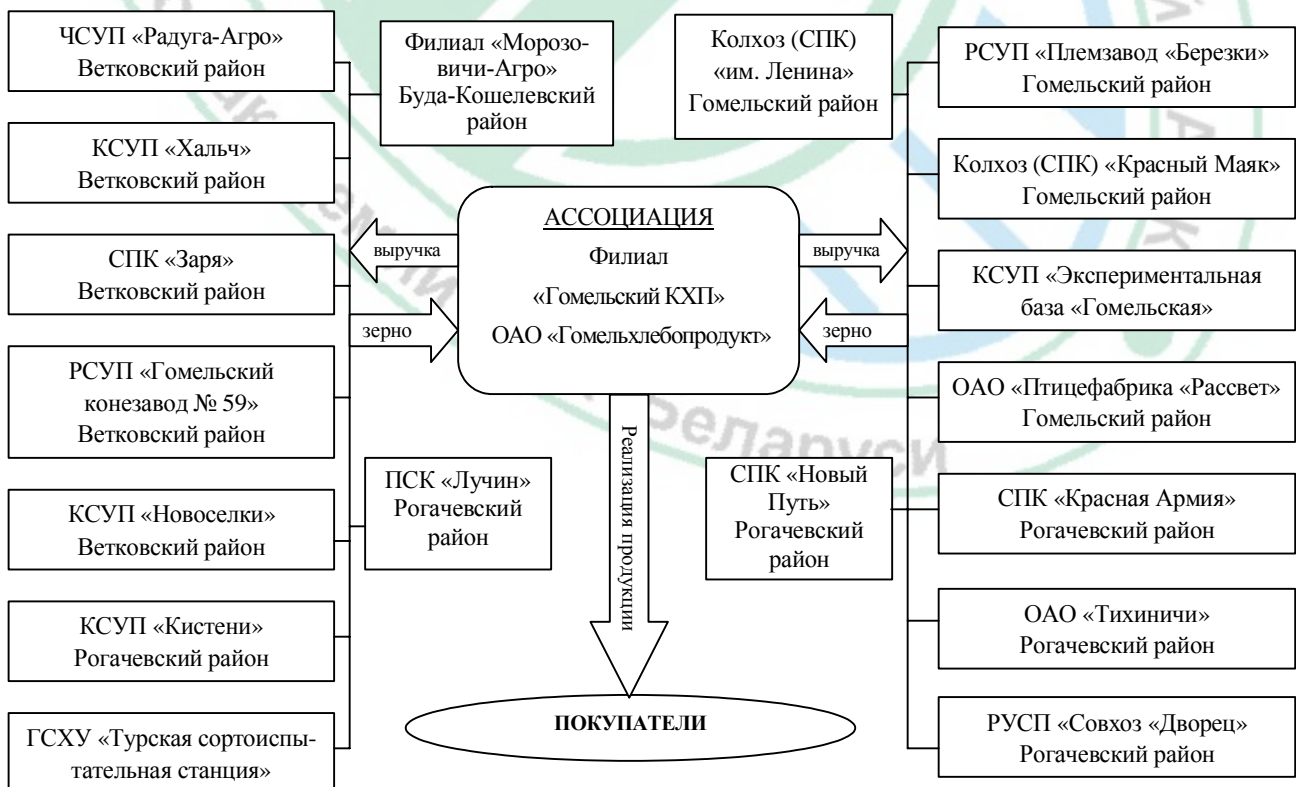


Рис. 4.3.1. Организационная структура ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП"

– сохраняется необходимость регулирования и контроля объемов производства зерна с целью выполнения плана его реализации государству по твердым закупочным ценам;

– региональные органы управления распределяют бюджетные средства, которые в настоящее время являются основным финансовым источником субсидий, направляемых государством на поддержку и развитие отраслей регионального АПК, в том числе зернопродуктового подкомплекса;

– существует необходимость совершенствования механизма формирования и реализации единой экономической политики в регионе, направленной на обеспечение продовольственной безопасности по зерну, стабилизацию конъюнктуры зернового рынка и урегулирование спорных вопросов между субъектами интеграции.

Совершенствование организационно-экономического механизма взаимоотношений субъектов кооперации зернопродуктового подкомплекса в современных условиях требует дальнейшей научной проработки с учетом тенденций становления рыночных отношений и особенностей функционирования отечественного зернового рынка.

Организационно-экономический механизм функционирования агропромышленных объединений – это механизм взаимодействия субъектов интеграции, состоящий из нескольких взаимосвязанных блоков в процессе производства сырья, его переработки, производства конечной продукции и ее реализации.

Структура управления ассоциации производителей зерна. Структура управления в крупных объединениях – это совокупность служб и отдельных работников управления, определенный порядок их соподчиненности и взаимосвязи. Она фиксируется в схеме структуры управления, штатном расписании, положениях о подразделениях и должностных инструкциях.

Создание ассоциации способствует консолидации ресурсов разрозненных производителей, что позволяет многократно умножать потенциальные возможности, повышает ответственность и эффективность действия каждого участника. Оптимальный состав участников ассоциации способствует достижению необходимых результатов, так как обеспечивает четкую согласованность действий между хозяйственными субъектами на протяжении всего технологического процесса, рациональное использование ресурсов, увеличение производства продукции при экономии материальных и трудовых затрат. Это особенно важно в условиях территориальной удаленности предприятий друг от друга, когда сложно осуществлять контроль за деятельностью структурных подразделений.

Структура управления ассоциации должна предусматривать возможность реализации следующих основных целей:

- разработку системы эффективного регулирования ресурсного обеспечения предприятий, входящих в ассоциацию;

- формирование механизма регулирования объемов, ассортимента и качества производимого зерна и продуктов его переработки;

- оптимизацию интеграционных связей производителей с переработчиком зерна;

- разработку инструментария государственного регулирования объединительных процессов;

- обеспечение приоритетного развития производителей зерна и равноправных ценовых отношений с предприятиями хранения и переработки;

- своевременное получение кредитной, инвестиционной и страховой помощи в рамках ассоциации и привлечение дополнительных денежных ресурсов.

Механизм распределения полученных доходов между членами ассоциации. Конечная (розничная) цена готовой к употреблению сельскохозяйственной продукции (мука, крупы, комбикорма и т. д.) должна, как правило, покрывать суммарные издержки всех участников процесса и каждому приносить прибыль. Но розничная цена формируется на протяжении длинной технологической цепочки, включающей производство, заготовку, хранение, переработку и реализацию продукции. Исходя из того, что в условиях рынка стоимость часто принимает форму цены и во всяком случае количественно выражается последней, можно выявить экономические пропорции между издержками (себестоимостью), создаваемой стоимостью и денежной выручкой (доходом) в продуктовой цепи от производства исходного сырья (например, зерна) до конечного товара (например, хлеба).

Исследования показали, что от сложившихся пропорций распределения цены в нынешних условиях больше всего недополучают доходов производители сельхозпродукции, так как они в основном продают свою продукцию по минимальным закупочным ценам, устанавливаемым государством. Что касается цен на зерно, то в 2009 г. закупочные цены на него остались на уровне 2008 г., в то время как затраты производителей ежегодно растут за счет существующего ценового диспаритета. Следовательно, сельскохозяйственные организации снизят рентабельность производства зерна, если не сумеют уменьшить его себестоимость.

Отсюда следует вывод о необходимости обоснования приемлемой цены реализации зерна, при которой и сельхозпроизводители и переработчики имели бы положительные результаты своей деятельности. Необходимые расчеты произведены на примере ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт". Участниками ассоциации являются 18 сельскохозяйственных организаций региона, поставляющие наибольшее количество зерна на переработку.

Выполненные расчеты показывают, что годовая потребность в зерне для производства муки перерабатывающего предприятия составляет 21726 т (за вычетом 20 тыс. т импорта пшеницы твердых сортов). Участие сельскохозяйственных производителей в хозяйственной деятельности ассоциации заключается в своевременной поставке необходимого количества зерна надлежащего качества на филиал "Гомельский КХП". Исходные данные приведены в таблице 4.3.5.

Поскольку зерно поставляется согласно установленным в договорах срокам, то расчеты за него целесообразно производить в два этапа. На первом – денежные

расчеты ведутся по закупочным ценам, сложившимся на момент поставки. Сумма авансового платежа определяется по формуле:

$$A_j = \sum_{i=1}^2 K_{ij} \times \Pi_i \quad (j=1, 2, \dots, n), \quad (4.3.1)$$

где A_j – величина предварительного платежа j -му члену ассоциации за поставку зерна в отчетном году, тыс. руб.;

K_{ij} – количество i -го вида зерна, поставленного j -м хозяйством, т;

Π_i – закупочная цена i -го вида зерна, тыс. руб/т;

n – количество хозяйств – участников ассоциации.

Доля каждого члена ассоциации в итоговой сумме авансового платежа определяется по формуле:

$$D_j = \frac{A_j}{\sum_{j=1}^n A_j} \times 100 \quad (j = 1, 2, \dots, n), \quad (4.3.2)$$

где D_j – доля j -го хозяйства от итоговой суммы авансового платежа, %;

A_j – величина авансового платежа j -му члену ассоциации за поставку зерна в отчетном году, тыс. руб.

Эта доля отражает количественные характеристики зерна, поставляемого на филиал "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт".

На втором этапе осуществляется окончательный расчет по итогам финансового года. Нами предложено распределять среди участников ассоциации до 15 % от суммы выручки реализованной продукции филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт" за вычетом производственных затрат, обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, а также пополнения резервных и других фондов. В таблицах 4.3.6, 4.3.7 приведены

результаты расчета заключительных платежей по итогам финансового года.

Суммарная выручка участников ассоциации по итогам года за поставленное зерно приведена в таблице 4.3.8.

По данным таблицы 4.3.8 видно, что суммарная выручка участников ассоциации за реализованное зерно на 6,5% выше авансового платежа. Следовательно, при прочих равных условиях на эту же величину выше и финансовый результат их деятельности. Таким образом, участие в ассоциации по поставкам зерна на филиал "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт" выгодно.

Определение эффективности создания ассоциации производителей зерна. Интегрированная организация в процессе хозяйственной деятельности должна постоянно руководствоваться экономическим правилом, основанным на получении максимального результата при минимальных затратах. Это означает, что эффективность ее деятельности следует оценивать с точки зрения преобразования ресурсов в конечную продукцию. Для этого необходимо анализировать все стороны деятельности, включая производственную, коммерческую и финансовую.

Для анализа результативности производственной деятельности предлагается использовать показатели, характеризующие уровень эффективности производственно-экономического потенциала, который включает в себя три составляющие: сельскохозяйственные угодья, основные и оборотные средства, рабочая сила. Например, отношение прибыли к стоимости основных средств позволяет оценить эффективность использования производственных фондов с точки зрения окупаемости капитальных вложений. Отношение прибыли к оборотным средствам характеризует ее размер, получаемый с единицы ресурсов, функционирующих в обороте, и отражает изменение оборачиваемости оборотных средств. Отдельно рассчитывается показатель окупаемости расходов на оплату труда, показывающий эффективность живого труда.

Таблица 4.3.5. Потребность в зерне и источники ее покрытия в филиале «Гомельский КХП» ОАО «Гомельхлебопродукт», т

Поставщики	Потребность в зерне для загрузки мощностей	В том числе по культурам	
		пшеница	рожь
Филиал «Морозовичи-Агро»	979	800	179
КСУП «Хальч»	889	422	467
СПК «Заря»	291	162	129
РСУП «Гомельский конезавод № 59»	695	77	218
КСУП «Новоселки»	844	634	210
ЧСУП «Радуга-Агро»	645	347	298
РСУП «Племзавод «Березки»»	1369	691	678
Колхоз (СПК) «Красный Маяк»	1836	583	1253
КСУП «Экспериментальная база «Гомельская»	1393	2	1391
ОАО «Птицефабрика «Рассвет»»	996	309	687
Колхоз (СПК) «им. Ленина»	1735	1373	362
КСУП «Кистени»	588	94	494
ОАО «Тихиничи»	1337	595	742
ПСК «Лучин»	896	89	807
СПК «Красная Армия»	2201	1214	987
ПСК «Гадиловичи»	1193	541	652
РУСП «Совхоз «Дворец»	1595	531	1064
ГСХУ «Турская сортоиспытательная станция»	384	17	367
СПК «Новый Путь»	684	–	684
ПСК «Кошара»	1176	194	982
Итого	21726	9075	12651

Таблица 4.3.6. Расчет предварительного платежа и его доли от общей суммы для каждого участника ассоциации за поставляемое зерно

Поставщики	Закупочные цены, тыс. руб/т		Авансовый платеж, тыс. руб.		Итого	Доля каждой организации в итоговой сумме авансового платежа, %
	пшеница	рожь	пшеница	рожь		
Филиал «Морозовичи-Агро»	432	257	345600	46003	391603	5,5
КСУП «Хальч»	432	257	182304	120019	302323	4,2
СПК «Заря»	432	257	69984	33153	103137	1,4
РСУП «Гомельский конезавод № 59»	432	257	206064	56026	262090	3,7
КСУП «Новоселки»	432	257	273888	53970	327858	4,6
ЧСУП «Радуга-Агро»	432	257	149904	76586	226490	3,2
РСУП «Племзавод «Березки»	432	257	298512	174246	472758	6,6
Колхоз (СПК) «Красный Маяк»	432	257	251856	322021	573877	8,0
КСУП «Экспериментальная база «Гомельская»	432	257	864	357487	358351	5,0
ОАО «Птицефабрика «Рассвет»	432	257	133488	176559	310047	4,3
Колхоз (СПК) «им. Ленина»	432	257	593136	93034	686170	9,6
КСУП «Кистени»	432	257	40608	126958	167566	2,3
ОАО «Тихиничи»	432	257	257040	190694	447734	6,2
ПСК «Лучин»	432	257	38448	207399	245847	3,4
СПК «Красная Армия»	432	257	524448	253659	778107	10,8
ПСК «Гадиловичи»	432	257	233712	167564	401276	5,6
РУСП «Совхоз «Дворец»	432	257	229392	273448	502840	7,0
ГСХУ «Турская сортоиспытательная станция»	432	257	7344	94319	101663	1,4
СПК «Новый Путь»	432	257	–	175788	175788	2,5
ПСК «Кошара»	432	257	83808	252374	336182	4,7
Итого	–	–	3920400	3251307	7171707	100,0

Таблица 4.3.7. Расчет заключительных платежей за зерно участникам ассоциации по итогам финансового года

Показатели	Сумма, млн руб.
Выручка от реализации продукции (муки)	39110
Предварительный платеж за зерно	7171
Производственные затраты за вычетом суммы предварительного платежа	28371
Резервный и прочие неделимые фонды	428
Остаток средств	3140
Подлежит распределению – всего	471
В том числе:	
Филиал «Морозовичи-Агро»	25,91
КСУП «Хальч»	19,78
СПК «Заря»	6,59
РСУП «Гомельский конезавод № 59»	17,43
КСУП «Новоселки»	21,67
ЧСУП «Радуга-Агро»	15,07
РСУП «Племзавод «Березки»	31,09
Колхоз (СПК) «Красный Маяк»	37,68
КСУП «Экспериментальная база «Гомельская»	23,55
ОАО «Птицефабрика «Рассвет»	20,25
Колхоз (СПК) «им. Ленина»	45,22
КСУП «Кистени»	10,83
ОАО «Тихиничи»	29,20
ПСК «Лучин»	16,01
СПК «Красная Армия»	50,87
ПСК «Гадиловичи»	26,38
РУСП «Совхоз «Дворец»	32,97
ГСХУ «Турская сортоиспытательная станция»	6,59
СПК «Новый Путь»	11,78
ПСК «Кошара»	22,14

Таблица 4.3.8. Суммарная величина выплат участникам ассоциации за зерно, тыс. руб.

<i>Поставщики</i>	<i>Авансовый платеж</i>	<i>Дополнительный платеж</i>	<i>Итого</i>
Филиал «Морозовичи-Агро»	391603	25910	417513
КСУП «Хальч»	302323	19780	322103
СПК «Заря»	103137	6590	109727
РСУП «Гомельский конезавод № 59»	262090	17430	279520
КСУП «Новоселки»	327858	21670	349528
ЧСУП «Радуга-Агро»	226490	15070	241560
РСУП «Племзавод «Березки»	472758	31090	503848
Колхоз (СПК) «Красный Маяк»	573877	37680	611557
КСУП «Экспериментальная база «Гомельская»	358351	23550	381901
ОАО «Птицефабрика «Рассвет»	310047	20250	330297
Колхоз (СПК) «им. Ленина»	686170	45220	731390
КСУП «Кистени»	167566	10830	178396
ОАО «Тихиничи»	447734	29200	476934
ПСК «Лучин»	245847	16010	261857
СПК «Красная Армия»	778107	50870	828977
ПСК «Гадиловичи»	401276	26380	427656
РУСП «Совхоз «Дворец»	502840	32970	535810
ГСХУ «Турская сортоиспытательная станция»	101663	6590	108253
СПК «Новый Путь»	175788	11780	187568
ПСК «Кошара»	336182	22140	358322
Итого	7171707	471010	7642717

Таблица 4.3.9. Алгоритм расчета комплексных показателей экономической эффективности организаций

<i>№ n/n</i>	<i>Показатели</i>	<i>Код строки годового отчета</i>
<i>Исходная информация</i>		
1	Прибыль от реализации	Ф. 2, стр. 070
2	Прибыль	Ф. 2, стр. 200
3	Чистая прибыль	Ф. 2, стр. 300
4	Основные средства	Ф. 1, стр. 101
5	Оборотные средства	Ф. 1, стр. 290
6	Расходы на оплату труда	Ф. 4, стр. 270
7	Фонд заработной платы	Ф. 5 АПК, стр. 300
8	Отчисления на социальные нужды	Ф. 5, стр. 1196
9	Численность работников	Ф. 5 АПК, стр. 100
10	Площадь сельхозугодий	Ф. 9 АПК, стр. 0880
11	Себестоимость реализованной продукции	Ф. 2, стр. 030
12	Выручка от реализации	Ф. 2, стр. 010
13	Чистые активы	Ф. 3, стр. 019
14	Краткосрочные обязательства	Ф. 1, стр. 690
15	Уставный фонд	Ф. 1, стр. 410
16	Добавочный фонд	Ф. 1, стр. 430
17	Арендованные средства	Ф. 1, стр. 001
18	Бюджетные ассигнования	Ф. 7 АПК, стр. 0610
19	Кредиты	Ф. 1, стр. 510 + Ф. 1, стр. 610
<i>Показатели эффективности</i>		
<i>Рентабельность ресурсов</i>		
20	Экономического потенциала	стр.1/(стр. 4 + стр. 5 + стр. 6)
21	Средств на оплату труда	стр. 2 / стр. 7
22	Расходов на оплату труда	стр. 2 / (стр. 7 + стр. 8)
23	Прибыль на одного работника	стр. 2 / стр. 9
24	Прибыль на гектар сельхозугодий	стр. 2 / стр. 10
25	Прибыль на рубль основных и оборотных средств (норма прибыли)	стр. 2 / (стр. 4 + стр. 5)
26	Выручка от реализации в расчете на рубль основных средств (фондоотдача)	стр. 12 / стр. 4
27	Фондоёмкость (стоимость основных средств в расчете на рубль выручки)	стр. 4 / стр. 12
<i>Рентабельность продукции и услуг</i>		
28	Заграт по реализации	стр. 1 / стр. 11
29	Выручки	стр. 1 / стр. 12
<i>Рентабельность капитала</i>		
30	Активов	стр. 3 / стр. 14
31	Инвестированного капитала	стр.3/(стр.4 + стр.5 – стр.15)
32	Собственного капитала	стр. 3 / (стр. 16 + стр. 17)
33	Заемного капитала	стр. 3/ (стр. 18 + стр. 19 + стр. 20)

Экономическая деятельность интегрированного формирования (с точки зрения эффективности) не исчерпывается показателями производственной и коммерческой деятельности. Уровень рентабельности продаж не дает полной оценки эффективности использования ресурсов. Оценкой результатов финансовой деятельности является величина прибыли на вложенный капитал. К основным показателям, характеризующим эффективность вложенного капитала, относится рентабельность капитала. С точки зрения эффективного использования капитала, важно правильно подойти к обоснованию соотношения собственных и заемных средств.

Комплексную оценку эффективности по приведенным показателям необходимо провести как в сельскохозяйственных организациях, являющихся участниками ассоциации, так на перерабатывающем предприятии – филиале "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт". Это поможет более объективно оценить эффективность создания интеграционного объединения, сравнив показатели до и после создания ассоциации. Алгоритм расчета комплексной оценки представлен в таблице 4.3.9.

Заключение

В Республике Беларусь, в отличие от Российской Федерации, преобладает крупнотоварное сельскохозяйственное и перерабатывающее производство; зерноперерабатывающие предприятия (как и хлебопекарные) горизонтально интегрированы и подчинены Департаменту по хлебопродуктам.

В Беларуси зарегистрированы и действуют хозяйственные группы "Витебскоблзернопродукт", "Гомельоблзернопродукт", а также ОАО "Гроднохлебопродукт". Они представляют собой горизонтальную экономическую концентрацию хозяйствующих субъектов, которые функционируют на областных рынках муки, круп, комбикормов.

Участники хозяйственных групп пока мало имеют земельных угодий, чтобы расширить собственное производство зерна с целью выпуска более дешевой комбикормовой, мукомольной и крупяной продукции, так как зернопереработчики приобретают зерно по закупочным ценам. Следовательно, зерноперерабатывающие предприятия, объединяясь в хозяйственные группы, не ста-

вят перед собой цель обеспечить себя сырьевой зоной. Они объединяются в основном для координации зерноперерабатывающих функций и монополизации товарного рынка.

В результате вместо заказа на сырье с конкретными качественными показателями посредством заключения договора переработчиков с сельхозпроизводителями заготовка сырьевых ресурсов носит непостоянный характер, от чего страдает качество производимой продукции, а цена на нее существенно различается по регионам и аналогичным предприятиям.

Зернопродуктовый подкомплекс в рамках сырьевых зон Гомельской области функционирует на принципах договорной кооперации между сельскохозяйственными организациями по производству зерновых культур, предприятиями по их переработке, хлебопекарными заводами и торгово-сбытовыми структурами в целях обеспечения потребителей хлебобулочными изделиями, а также производства в необходимых объемах комбикормов для выращивания скота и птицы.

Часть поставляемого зерна на перерабатывающие предприятия составляет государственный заказ, при доведении которого органы управления определяют поставщиков зерна и объемы поставок на перерабатывающие предприятия. Таким образом, сырьевая зона формируется не зерноперерабатывающими предприятиями, а исполнительным органом.

Сложившиеся пропорции распределения цены после реализации хлебобулочных изделий в нынешних условиях больше всего ущемляют интересы производителей зерна, так как они, в основном, продают свою продукцию по минимальным закупочным ценам, устанавливаемым государством. Для решения данной проблемы предложены подходы по обоснованию приемлемой цены реализации зерна (на примере ассоциации производителей зерна на базе филиала "Гомельский КХП" ОАО "Гомельхлебопродукт"), при которой и сельхозпроизводители и переработчики имели бы положительные результаты своей деятельности. Полученные результаты показывают, что суммарная выручка участников ассоциации за реализованное зерно на 6,5 % выше авансового платежа, что, при прочих равных условиях, повышает финансовый результат их деятельности.

§ 4.4. Методические рекомендации по организации и функционированию агросервисных формирований на кооперативной основе

Настоящие исследования проводились на примере сельскохозяйственных и обслуживающих организаций Логойского района Минской области.

Обоснование создания и функционирования агросервисных формирований на кооперативной основе обуславливает необходимость проведения детального анализа обеспеченности сельскохозяйственных организаций прежде всего тракторами в зависимости от наличия сельскохозяйственных земель и исходя из научно обоснованных норм потребности на 1000 га пашни в разрезе

каждой группы тракторов по классам тягового усилия.

В этих целях была выполнена группировка сельскохозяйственных организаций Логойского района по наличию земель и обеспеченности тракторами в 2008 г., которая показала, что в целом во всех группах хозяйств в зависимости от площади сельскохозяйственных угодий прослеживается устойчивая тенденция недостатка физических тракторов на всю обрабатываемую площадь пашни по сравнению с действующими нормами потребности. Так, в первой группе хозяйств с площадью сель-

сельскохозяйственных угодий до 3000 га по всем группам тракторов по классам тягового усилия фактическая обеспеченность тракторами составляет всего 53,7 % от нормативной потребности, во второй (от 3000 до 5000 га), третьей (от 5000 до 7000 га), четвертой (от 7000 до 10000 га) и пятой (свыше 10000 га) группах – 52,6; 53,1; 48,8 и 37,5 % соответственно. Аналогичная тенденция наблюдается в целом по всем обследуемым сельскохозяйственным организациям Логойского района, тракторный парк которого укомплектован на 50,2 % по сравнению с нормой потребности.

Если рассматривать фактическую обеспеченность тракторами сельскохозяйственных организаций в разрезе каждой группы тракторов по классам тягового усилия с нормативной потребностью, то практически во всех анализируемых группах хозяйств в зависимости от наличия сельскохозяйственных земель также наблюдается общий недостаток в тракторах. Это касается не только энергонасыщенных тракторов класса тяги 5 (К-700А, К-701М, К-744, МТЗ-2522, МТЗ-2022, Fendt-938 и др.) и класса тяги 3 (ДТ-75, ДТ-75М, Т-150, Т-150К, МТЗ-1522, МТЗ-1523 и др.), но и тракторов класса тяги 2 и 1,4. Так, например, во второй группе хозяйств с площадью сельскохозяйственных угодий от 3000 до 5000 га наблюдается следующая фактическая обеспеченность тракторами по сравнению с нормативной потребностью: колесные общего назначения класса тяги 5 – 66,6 %, колесные общего назначения класса тяги 3 – 9,9 %, колесные универсального назначения класса тяги 1,4 (МТЗ-80/82, МТЗ-826, МТЗ-1005/1025, МТЗ-510Е и др.) – 50,7 %, колесные универсального назначения класса тяги 0,4 (МТЗ-210/220, МТЗ-320 и др.) – 31,7 %. В то же время количество колесных универсального назначения тракторов класса тяги 2 (МТЗ-1221, 1220 и др.) превышает нормативную потребность в 1,9 раза. Вместе с тем по данной группе хозяйств отсутствуют в наличии трактора гусеничные общего назначения класса тяги 3 и гусеничные универсального назначения класса тяги 2, хотя этот тип тракторов и предусмотрен действующими научно обоснованными нормами потребности. Выявленная тенденция характерна и для других обследуемых групп сельскохозяйственных организаций Логойского района, что свидетельствует о не оптимальной структуре действующего состава тракторного парка.

Необходимо подчеркнуть, что аналогичная тенденция прослеживается и по фактической обеспеченности тракторами по сравнению с установленными научно обоснованными нормами потребности по каждой группе сельскохозяйственных предприятий в зависимости от площади сельскохозяйственных угодий в расчете на одно хозяйство. Так, в первой группе хозяйств с площадью сельскохозяйственных угодий до 3000 га в целом наличие физических тракторов составляет 53,8 % к норме, а во второй группе с площадью сельскохозяйственных земель от 3000 до 5000 га – 52,6 %. Следовательно, в первом случае фактическая обеспеченность физическими тракторами ниже нормативной на 46,2 %, а во втором – на 47,4 %. Сложившаяся ситуация наблюдается по уровню обеспеченности тракторами в разрезе по каждой группе тракторов по классам тягового усилия.

Наряду с анализом фактического уровня обеспеченности сельскохозяйственных организаций тракторами в

сравнении с установленными научно обоснованными нормами потребности важное значение для оптимизации состава и структуры машинно-тракторного парка проектируемых агросервисных формирований имеет проведение системного анализа эффективности использования имеющегося парка тракторов на обследуемых объектах с учетом действующих нормативов годовой наработки в условных эталонных гектарах.

Группировка эффективности использования тракторного парка сельскохозяйственными организациями Логойского района в 2008 г. показывает, что фактическая загрузка тракторов в условных эталонных гектарах в разрезе каждой группы тракторов по классу тягового усилия по сравнению с нормативной наработкой сильно варьирует во всех анализируемых группах хозяйств. Однако при этом наблюдается характерная тенденция, связанная с низкой обеспеченностью тракторами в соответствии с нормами потребности, проявление которой выражается в перегрузке энергонасыщенных и других типов тракторов. Так, например, во второй группе хозяйств с площадью сельскохозяйственных угодий от 3000 до 5000 га фактическая загрузка тракторов колесных общего назначения класса тяги 5 составляет 3330,2 у. э. га против 2700 у. э. га по действующим нормативам, или выше в 1,2 раза, тракторов колесных общего назначения класса тяги 3 и тракторов колесных универсального назначения класса тяги 1,4 – в 1,2 и в 1,8 раза соответственно.

Увеличение фактической загрузки тракторного парка в условных эталонных гектарах, кроме сказанного, связано еще и с тем, что в структуре действующего парка тракторов в анализируемых группах хозяйств отсутствуют трактора других классов тяги, которые предусмотрены установленными нормативами. Так, в анализируемой группе хозяйств с площадью сельскохозяйственных угодий от 3000 до 5000 га отсутствуют трактора гусеничные общего назначения класса тяги 3 и трактора гусеничные универсального назначения класса тяги 2. Следовательно, объемы работ, которые должны были быть выполнены этими классами тракторов, выполнялись другими.

Наряду с вышеизложенным прослеживается и общая сложившаяся устойчивая тенденция, касающаяся всех групп хозяйств и проявляющаяся в том, что с увеличением концентрации размера сельскохозяйственных угодий увеличивается и загрузка тракторного парка сельскохозяйственных организаций. Это наглядно видно на примере пятой группы хозяйств с размером сельскохозяйственных угодий свыше 10000 га (действующий филиал "Нестановичи" ОАО "Логойская МТС "Райагросервис"), в которой фактическая загрузка тракторов в условном эталонном исчислении не только значительно выше нормативной, но и выше по сравнению с другими анализируемыми группами хозяйств. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что перегрузка тракторного парка вызывает повышенный его физический износ и резко увеличивает затраты на ремонт и техническое обслуживание, что приводит к значительному росту издержек на производство сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что при обосновании создания агросервисных формирований на кооперативной основе

для эффективного использования машинно-тракторного парка прежде всего целесообразно оптимизировать размеры сельскохозяйственных предприятий по площади обрабатываемых сельскохозяйственных земель, на базе которых будут создаваться такие структуры. Как показывает научно обоснованный анализ, такими оптимальными размерами являются сельскохозяйственные предприятия с площадью сельскохозяйственных угодий от 10000 до 15000 га и выше.

Исходя из вышеизложенного, в масштабах Логойского района Минской области обосновано создание трех групп таких кооперативов, представляющих собой новые организационные формы использования сельскохозяйственной техники по выполнению механизированных работ (услуг) не только самим хозяйством-учредителям, но и другим сельскохозяйственным товаропроизводителям. Учредителями ООО "Кооператив "Жестинное" по оказанию механизированных работ (услуг)" (первая группа) будут являться такие сельскохозяйственные предприятия, как СПК "Жестинное", СПК "Крайск", СПК "Саковичи" и СПК "Хорошее". При этом общий размер сельскохозяйственных угодий в данном кооперативе составит 17965 га, в том числе пашни – 12073 га (табл. 4.4.1).

Учредителями ООО "Кооператив "Камено" по оказанию механизированных работ (услуг)" (вторая группа) станут следующие хозяйства: СПК "Камено", СПК "Корень", РУСПП "Птицефабрика "Победа" и СПК "Косино". Общая площадь обрабатываемых сельскохозяйственных угодий в этой группе составит 13479 га, в том числе пашни – 9094 га (табл. 4.4.2).

Учредителями ООО "Кооператив "Красноволье" по оказанию механизированных работ (услуг)" (третья группа) будут являться различные сельскохозяйственные и промышленные организации-инвесторы: филиал "Импульс-Агро" ЗАО "Ахека", филиал "Союр-Агро" ООО "Союзспецсталь", СК "Трайпл-Агро", СК "Острошицы" филиал ОАО "Минский КХП", СК "Логойский филиал РУП "Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт", СХЦ "Гайна" РУП "МТЗ", ООО "СНБ-Агро" и СХФ "Спутник" ОАО "Белсвязстрой". При этом общая площадь обрабатываемых сельскохозяйственных угодий в данном кооперативе составит 31593 га, в том числе пашни – 22466 га (табл. 4.4.3).

Четвертая группа представлена действующим филиалом "Нестановичи" ОАО "Логойская МТС "Райагросервис", в составе которой находятся бывшие СПК "Полосы", СПК "Завишино", СПК "Посадец", СПК "Горавец" и отделение "Семково". Общая площадь обрабатываемых сельскохозяйственных угодий составляет 10036 га, в том числе пашни – 7360 га (табл. 4.4.4).

Необходимо подчеркнуть, что агросервисные формирования на кооперативной основе по оказанию механизированных работ (услуг) наиболее целесообразно создавать в форме общества с ограниченной ответственностью (ООО), которое будет являться юридическим лицом. При этом хозяйства-учредители таких создаваемых кооперативов сохраняют свой юридический статус.

Основными целями создания агросервисных формирований на кооперативной основе в форме общества с ограниченной ответственностью являются выполнение механизированных работ (услуг) как хозяйствам-учредителям, так и другим сельскохозяйственным потребителям, оптимизация денежных затрат на приобретение технических средств, концентрация трудовых и материальных ресурсов, а также хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения экономических интересов всех участников общества с ограниченной ответственностью.

Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является общее собрание участников, а исполнительным – дирекция общества. Дирекция вырабатывает общую стратегию развития, устанавливает (утверждает) единые расценки на выполнение всех механизированных работ для хозяйств-учредителей, а также на услуги, оказываемые сторонним потребителям, обеспечивает эффективное функционирование общества, организует качественный технический сервис машинно-тракторного парка и решает все другие вопросы, связанные с производственной деятельностью общества.

Как уже отмечалось, создаваемые формирования в процессе своего функционирования будут выполнять механизированные работы (услуги) как для хозяйств-учредителей, так и для других потребителей. Отсюда следует, что они должны быть оснащены современной высокопроизводительной техникой для проведения всех сельскохозяйственных работ на высоком качественном

Таблица 4.4.1. ООО «Кооператив «Жестинное» по оказанию механизированных работ (услуг)»

Сельскохозяйственная организация	Площадь, га	
	сельхозугодий	пашни
СПК «Жестинное»	3402	2045
СПК «Крайск»	4364	2872
СПК «Саковичи»	6040	4222
СПК «Хорошее»	4159	2934
Всего	17965	12073

Таблица 4.4.2. ООО «Кооператив «Камено» по оказанию механизированных работ (услуг)»

Сельскохозяйственная организация	Площадь, га	
	сельхозугодий	пашни
СПК «Камено»	4569	2954
СПК «Корень»	3777	2449
РУСПП «Птицефабрика «Победа»	2459	1798
СПК «Косино»	2674	1893
Всего	13479	9094

Таблица 4.4.3. ООО «Кооператив «Красноволье» по оказанию механизированных работ (услуг)»

Сельскохозяйственная организация	Площадь, га	
	сельхозугодий	пашни
Филиал «Импульс-Агро» ЗАО «Ахека»	4201	2989
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзспецсталь»	3076	2504
СК «Трайпл-Агро»	1524	1408
СК «Острошицы» ф-л ОАО «Минский КХП»	2485	2068
СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	4867	4129
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	7141	5121
ООО «СНБ-Агро»	3404	1979
СХФ «Спутник» ОАО «Белсвязьстрой»	4895	2268
Всего	31593	22466

Таблица 4.4.4. Филиал «Нестановичи» ОАО «Логойская МТС «Райагросервис»

Сельскохозяйственная организация	Площадь, га	
	сельхозугодий	пашни
СПК «Полосы»	2066	1528
СПК «Завишино»	3072	1991
СПК «Посадец»	1313	955
СПК «Горавец»	1962	1474
Отделение «Семково»	1623	1412
Всего	10036	7360

уровне. Это обстоятельство вызывает объективную необходимость оптимизации состава МТП создаваемых новых агросервисных формирований исходя из предстоящих объемов выполняемых работ.

В этой связи был проведен системный анализ объемов выполняемых работ энергооснащенными тракторами сельскохозяйственных организаций Логойского района на пахоте, дисковании и комбинированной обработке почвы в 2008 г., а также объемов заготовки кормов по видам (силос, сенаж, сено, зеленая масса на корм) сельскохозяйственными организациями Логойского района за 2007–2008 гг. и ожидаемого прогноза 2009 г., которые были приняты за основу при расчете оптимальной технологической потребности в машинно-тракторных агрегатах (МТА) для выполнения вышеуказанных видов механизированных работ (услуг) создаваемыми новыми агросервисными формированиями. В данном случае производительность МТА рассчитывалась исходя из 7-часовой рабочей смены. При этом учитывались такие факторы, влияющие на сменную выработку, как оптимальные агротехнические сроки проведения работ, длина гона, глубина обработки, перспективная урожайность сельскохозяйственных культур и др.

С учетом вышеизложенного в таблицах 4.4.5–4.4.9 представлены в качестве примера подлежащие к выполнению объемы работ и технологическая потребность в МТА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на пахоте, дисковании, комбинированной обработке почвы, заготовке силоса, сенажа, сена и зеленой массы на корм, а в таблице 4.4.10 приведен оптимальный состав машинно-тракторного парка проектируемого агросервисного формирования. Как показывают данные таблицы 4.4.10, для укомплектования механизированного отряда соответствующим шлейфом сельскохозяйственных машин требуется 10938,3 тыс. долл. капиталовложений, величина которых составит уставный фонд создаваемого кооператива. При этом необходимо подчеркнуть, что хозяйства-учредители ООО «Коопера-

тив «Красноволье» уставный фонд могут формировать как за счет передачи в него имеющейся в наличии сельскохозяйственной техники (имущества), так и непосредственно внесением соответствующих денежных средств.

Удельный вес каждого хозяйства в совокупном размере уставного фонда создаваемого кооператива показан в таблице 4.4.11. Из приведенных данных видно, что размер уставного фонда филиала «Импульс-Агро» ЗАО «Ахека» в совокупном уставном фонде агросервисного формирования составит 8,4 %, филиала «Союз-Агро» ООО «Союзспецсталь»; СК «Трайпл-Агро», СК «Острошицы» филиал ОАО «Минский КХП»; СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть-Минскоблнефтепродукт»; СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»; ООО «СНБ-Агро» и СХФ «Спутник» ОАО «Белсвязьстрой» – 10,7; 6,6; 9,1; 23,5; 21,7; 8,8 и 11,2 % соответственно.

С учетом определения совокупного размера уставного фонда в стоимостном выражении, а также соответствующей доли каждого хозяйства-учредителя в уставном фонде разработан примерный учредительный договор ООО «Кооператив «Красноволье», который может быть принят в качестве типового и использоваться при создании других таких формирований.

Аналогичным образом были выполнены расчеты по обоснованию оптимальной технологической потребности в МТА механизированных отрядов ООО «Кооператив «Жестинное» и ООО «Кооператив «Камено», в соответствии с которыми для укомплектования механизированных отрядов необходимым шлейфом сельскохозяйственных машин для проведения на высоком качественном уровне всех подлежащих к выполнению видов работ требуется порядка 4990,8 и 3229,4 тыс. долл. капиталовложений.

Сравнение оптимальной технологической потребности в МТА механизированного отряда филиала «Нестановичи» ОАО «Логойская МТС «Райагросервис» на таких видах работ, как пахота, дискование, комбинированная обработка почвы, заготовка силоса, сенажа, сена и

Таблица 4.4.5. Подлежащие к выполнению объемы работ и технологическая потребность в МГА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на пахоте, дисковании, комбинированной обработке почвы

Сельскохозяйственная организация	Пахота K700 (K701, MT3-2822, Fendt-938)		Дискование K700 (K701, MT3-2822, Fendt-938)		Комбинированная обработка K700 (K701, MT3-2822, Fendt-938)		
	Объем работ, га	Технологическая потребность, ед.	Объем работ, га	Технологическая потребность, ед.	Объем работ, га	Технологическая потребность, ед.	
		трактор		плуг		трактор	бороны
Филиал «Импulse-Агро» ЗАО «Ахека»	1568,0	3	3	-	963,0	1	1
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзпецсталь»	2189,0	4	4	380,0	1480,0	2	2
СК «Трайлл-Агро»	1241,0	2	2	-	1982,0	2	2
СК «Острошицы» филиал ОАО «Минский КХП»	1507,0	3	3	439,0	1986,0	2	2
СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	4779,0	9	9	628,0	1458	2	2
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	5160,0	9	9	3040,0	6380,0	7	7
ООО «СНБ-Агро»	1600,0	3	3	560,0	-	-	-
СХФ «Спутник» ОАО «Белвязьстрой»	2202,0	4	4	727,0	-	-	-
Итого	20246,0	37	37	5774,0	14249,0	16	16

Таблица 4.4.6. Подлежащие к выполнению объемы работ и технологическая потребность в МГА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на заготовке силоса

Сельскохозяйственная организация	Объем работ, т	Технологическая потребность, ед.		
		Скашивание К-Г-6-К46 «Полесье»	Транспортовка МТЗ-1221+ПС-45	
			Трактор	Прицеп
Филиал «Импulse-Агро» ЗАО «Ахека»	3400,0	1	1	1
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзпецсталь»	3000,0	1	1	1
СК «Трайлл-Агро»	1840,0	1	1	1
СК «Острошицы» филиал ОАО «Минский КХП»	4900,0	1	2	1
СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	12780,0	2	5	2
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	6756,0	1	3	1
ООО «СНБ-Агро»	3600,0	1	2	1
СХФ «Спутник» ОАО «Белвязьстрой»	6500,0	1	3	1
Итого	42776,0	9	18	9

Таблица 4.4.7. Подлежание к выполнению объема работ и технологическая потребность в МГА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на заготовке сенажа

Сельскохозяйственная организация	Объем работ, т	Технологическая потребность, ед.								
		Скашивание К-Г-6-К46 «Полевье»		Ворошение и сгребание МТЗ-82+ГВР-630		Подбор с измельчителем К-Г-6-К46 «Полевье»		Транспортировка МТЗ-1221+ПС-45		Трамбовка Т150К (К-700)
		трактор	ворошишель	трактор	ворошишель	трактор	прицеп	трактор	прицеп	
Филиал «Имппульс-Агро» ЗАО «Ахека»	2836,0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзспецсталь»	1743,0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
СК «Трайлл-Агро»	1630,0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
СК «Остропицы» филиал ОАО «Минский КХП»	4800,0	1	1	1	1	1	1	2	2	1
СК «Лотойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	7505,0	1	1	1	1	1	1	3	3	1
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	8319,0	1	1	1	1	1	1	3	3	1
ООО «СНБ-Агро»	5001,0	1	1	1	1	1	1	2	2	1
СХФ «Спутник» ОАО «Белвязьстрой»	4293,0	1	1	1	1	1	1	2	2	1
Итого	36127,0	8	8	8	8	8	8	15	15	8

Таблица 4.4.8. Подлежание к выполнению объема работ и технологическая потребность в МГА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на заготовке сена

Сельскохозяйственная организация	Объем работ, т	Технологическая потребность, ед.							
		Скашивание К-Г-6-К46 «Полевье»		Ворошение и сгребание МТЗ-82+ГВР-630		Прессование МТЗ-82+ПРФ-750		Транспортировка рулонов МТЗ-82+ТП-10	
		трактор	ворошишель	трактор	ворошишель	трактор	пресс	трактор	прицеп
Филиал «Имппульс-Агро» ЗАО «Ахека»	213,0	1	1	1	1	1	1	1	1
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзспецсталь»	2174,0	1	1	1	1	2	2	1	1
СК «Трайлл-Агро»	212,0	1	1	1	1	1	1	1	1
СК «Остропицы» филиал ОАО «Минский КХП»	78,0	1	1	1	1	1	1	1	1
СК «Лотойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	485,0	1	1	1	1	1	1	1	1
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	307,0	1	1	1	1	1	1	1	1
ООО «СНБ-Агро»	450,0	1	1	1	1	1	1	1	1
СХФ «Спутник» ОАО «Белвязьстрой»	570,0	1	1	1	1	1	1	1	1
Итого	4489,0	8	8	8	8	9	9	8	8

Таблица 4.4.9. Подлежащие к выполнению объемы работ и технологическая потребность в МТА механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» на заготовке зеленой массы на корм

Сельскохозяйственная организация	Объем работ, т	Технологическая потребность, ед.		
		Скашивание К-Г-6-К46 «Полевье»	Транспортировка трактор	МТЗ-1221+ПС-45 прицеп
Филиал «Импulse-Агро» ЗАО «Ахека»	650,0	1	1	1
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзспецдеталь»	1000,0	1	1	1
СК «Грайпл-Агро»	1790,0	1	1	1
СК «Острошица» филиал ОАО «Минский КХП»	9500,0	2	4	4
СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть - Минскобнефтепродукт»	—	—	—	—
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	7621,0	2	3	3
ООО «СНБ-Агро»	6390,0	1	3	3
СХФ «Слутник» ОАО «Белвязьстрой»	4660,0	1	2	2
Итого	31611,0	9	15	15

Таблица 4.4.10. Оптимальный состав механизированного отряда ООО «Кооператив «Красноволье» по оказанию механизированных работ (услуг)

Марка сельскохозяйственной техники	Количество, ед.	Стоимость единицы на 30.09.2009 г., тыс. долл.	Необходимо капиталоделожений, тыс. долл.
Тракторы:			
МТЗ-80/82	9	14,1	126,9
МТЗ-1221	18	35,8	644,4
Т150К	9	54,2	487,8
К-700 (К-701, МТЗ-2822, Fendt-938)	37	195,7	7240,9
Плуги:			
ПНИ-8-40 (ПНЛ-8-40, ПП-7-40)	37	11,6	429,2
Культиваторы:			
АКП-9 (АКП-7,2)	16	15,0	240,0
Бороны:			
БДТ-7	6	9,6	57,6
Кормоуборочные комбайны:			
К-Г-6-К46 «Полевье»	9	117,6	1058,4
Г-трабли-ворошилки:			
ГВР-630	8	6,2	49,6
Пресс-подборщики:			
ПРФ-750	9	10,9	98,1
Прицепы специальные:			
ПС-45	18	20,3	365,4
ТП-10	8	17,5	140,0
Итого	—	—	10938,3

зеленой массы на корм с фактической обеспеченностью показывает, что в целом действующий механизированный отряд укомплектован необходимым шлейфом машин в соответствии с технологической потребностью на выполнении данных видов работ. Вместе с тем структура машинно-тракторного парка не рациональна, поскольку удельный вес энергооснащенных тракторов тягового класса 5 (К-700, К-701, МТЗ-2822, МТЗ-3022, Fendt-938) составляет всего лишь 6,9 % вместо не менее 35 % по рекомендациям РУП "НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства". В этой связи работы на вспашке, дисковании производятся преимущественно тракторами класса тяги 2 и 1,4 с использованием таких низкопроизводительных агрегатов, как 4-корпусные плуги и бороны БДТ-2,5.

Что касается укомплектования создаваемых новых агросервисных формирований необходимой высокопроизводительной техникой, то здесь при анализе фактического состояния прослеживается общая тенденция, заключающаяся в том, что на таких видах работ, как заготовка силоса, сенажа, сена и зеленой массы на корм

наблюдается ее избыток по сравнению с технологической потребностью, а при выполнении наиболее трудоемких работ, таких как пахота, дискование и комбинированная обработка почвы, в отдельных хозяйствах-учредителях не хватает энергооснащенных тракторов тягового класса 5 и соответствующего шлейфа к ним плугов, дисковых борон и комбинированных агрегатов.

В этой связи рекомендуется для доукомплектования агросервисных формирований, создаваемых на кооперативной основе, необходимой энергооснащенной техникой использовать преимущества лизинга. В данном случае следует применять такой порядок взаиморасчетов, при котором лизинговая компания выделяет приобретаемую технику в лизинг обществу с ограниченной ответственностью, а лизинговые платежи (взносы) за нее производят хозяйства-учредители данного общества или само общество.

В таблице 4.4.12 представлен расчет экономии денежных средств за счет оптимизации состава МТП механизированного отряда на примере создаваемого ООО "Кооператив "Камено" по оказанию механизированных ра-

Таблица 4.4.11. Совокупный размер уставного фонда ООО «Кооператив «Красноволье» по оказанию механизированных работ (услуг)» по состоянию на 30.09.2009 г.

<i>Предприятие-учредитель</i>	<i>Стоимость уставного фонда, тыс. долл.</i>	<i>%</i>
Филиал «Импульс-Агро» ЗАО «Ахека»	913,5	8,4
Филиал «Союз-Агро» ООО «Союзспецсталь»	1170,4	10,7
СК «Трайпл-Агро»	721,2	6,6
СК «Острошицы» филиал ОАО «Минский КХП»	994,2	9,1
СК «Логойский филиал РУП «Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт»	2578,1	23,5
СХЦ «Гайна» РУП «МТЗ»	2369,1	21,7
ООО «СНБ-Агро»	964,2	8,8
СХФ «Спутник» ОАО «Белсвязьстрой»	1227,6	11,2
Всего	10938,3	100,0

Таблица 4.4.12. Расчет экономии денежных средств за счет оптимизации состава МТП механизированного отряда ООО «Кооператив «Камено» по оказанию механизированных работ (услуг)»

<i>Марка сельскохозяйственной техники</i>	<i>Технологическая потребность, ед.</i>	<i>Фактическое наличие в хозяйствах, ед.</i>	<i>Избыток (+), недостаток (-)</i>	<i>Стоимость единицы, тыс. долл.</i>	<i>Экономия, тыс. долл.</i>
Тракторы:					
МТЗ-80/82	4	18	14	14,1	197,4
МТЗ-1221	10	15	5	35,8	179,0
T150K	5	5	0	54,2	0,0
К-700 (К-701, МТЗ-2822, МТЗ-3022)	8	7	-1	147,7	-147,7
Плуги:					
ПНИ-8-40 (ПНЛ-8-40, ППП-7-40)	8	4	-4	11,6	-46,4
Культиваторы:					
АКШ-9 (АКШ-7,2)	3	5	2	15,0	30,0
Бороны:					
БДТ-7	3	3	0	9,6	0,0
Кормоуборочные комбайны:					
К-Г-6-К46 «Полесье»	4	10	6	117,6	705,6
Грабли-ворошиллки:					
ГВР-630	4	4	0	6,2	0,0
Пресс-подборщики:					
ПРФ-750	4	7	3	10,9	32,7
Прицепы:					
ПС-45	10	18	8	20,3	162,4
ТП-10	4	15	11	17,5	192,5
Итого	-	-	-	-	1305,5

бот (услуг)". Приведенные данные свидетельствуют, что в целом экономия денежных средств только за счет оптимизации состава МТП данного кооператива составит 1305,5 тыс. долл., или 40,4 % от общей оптимальной стоимости состава МТП.

Предлагается следующий механизм экономических взаимоотношений новых агросервисных формирований на кооперативной основе при оказании механизированных работ (услуг) как на внутрихозяйственном уровне, так и другим сторонним сельскохозяйственным потребителям. Полевые работы для непосредственных учредителей должны проводиться по мере готовности сельскохозяйственных площадей к их обработке в соответствии с оптимальными агротехническими сроками. Очередность выполнения этих работ по хозяйствам будет зависеть как от сложившихся в данный момент погодных условий, так и от степени готовности каждого объекта к их проведению.

Расчеты хозяйств-учредителей за выполненные агросервисными формированиями механизированные работы рекомендуется производить как по установленным внутрихозяйственным ценам, так и по фактически сложившейся себестоимости проведения данных работ, включающей только прямые затраты (например, оплату труда механизаторов, отчисления в фонд социальной защиты, амортизацию, стоимость горюче-смазочных материалов и др.). При этом должен вестись ежемесячный учет выполненных объемов механизированных работ, наработки на один машинно-тракторный агрегат, затрат на ремонт и техническое обслуживание сельскохозяйственной техники.

Что касается расчетов за оказанные механизированные услуги агросервисными формированиями, создаваемыми на кооперативной основе, сторонним сельскохозяйственным потребителям, то они могут осуществляться как по договорным (рыночным) ценам, так и по установленным расценкам на данные виды работ, включающим соответствующие плановые накопления.

Заключение

1. Как показали проведенные исследования, проблема создания и эффективного функционирования агросервисных формирований на кооперативной основе является актуальной и имеет важное прикладное значение. В этой связи на базе Логойского района Минской области обосновано функционирование четырех групп таких кооперативов, представляющих собой новые организационные формы использования сельскохозяйственной техники по оказанию механизированных работ (услуг) не только хозяйствам-учредителям, но и другим сельскохозяйственным потребителям. Данные агросервисные структуры могут создаваться как на определенном периоде (сезон), так и являться постоянно действующими.

2. Установлено, что рациональной формой создания агросервисных формирований на кооперативной основе является общество с ограниченной ответственностью, выступающее в качестве юридического лица. При этом хозяйства-учредители таких создаваемых кооперативов сохраняют свой юридический статус и вносимая в уставной фонд техника и денежные средства остаются соб-

ственностью учредителей. Их функционирование позволит в определенной мере снизить дефицит кадров специалистов, поскольку консультационное обеспечение будут осуществлять непосредственно специалисты ООО. С учетом изложенного разработан примерный учредительный договор общества с ограниченной ответственностью "Кооператив "Красноволье" по оказанию механизированных работ (услуг)".

3. На базе Логойского района Минской области с учетом установленного оптимального размера сельскохозяйственных предприятий по площади обрабатываемых сельскохозяйственных земель (от 10 до 20 тыс. га и более) наряду с действующим филиалом "Нестановичи" ОАО "Логойская МТС "Райагросервис" предлагается создать три новых кооператива по оказанию механизированных работ (услуг): ООО "Кооператив "Жестинное", ООО "Кооператив "Камено" и ООО "Кооператив "Красноволье". Учредителями первого кооператива будут являться пять хозяйств (СПК "Жестинное", СПК "Крайск", СПК "Саковичи", СПК "Хорошее"), второго – четыре хозяйства (СПК "Камено", СПК "Корень", РУСПП "Птицефабрика "Победа", СПК "Косино") и третьего кооператива – восемь хозяйств (филиал "Импульс-Агро" ЗАО "Ахека", филиал "Союз-Агро" ООО "Союзспецсталь", СК "Трайпл-Агро", СК "Острошицы" филиал ОАО "Минский КХП", СК "Логойский филиал РУП "Беларуснефть – Минскоблнефтепродукт", СХЦ "Гайна" РУП "МТЗ", ООО "СНБ-Агро" и СХФ "Спутник" ОАО "Белвязьстрой". Предусматривается, что вновь созданные кооперативы будут обрабатывать соответственно 17965, 13479 и 31593 га сельскохозяйственных угодий.

4. Исходя из предстоящих объемов выполняемых работ на пахоте, дисковании, комбинированной обработке почвы, заготовке силоса, сенажа, сена и зеленой массы на корм проведен расчет состава машинно-тракторного парка создаваемых новых агросервисных формирований на кооперативной основе. При этом обоснованы необходимые капиталовложения для оптимального укомплектования механизированных отрядов проектируемых к созданию кооперативов соответствующим шлейфом сельскохозяйственных машин. Так, для этих целей ООО "Кооператив "Жестинное" требуется 4990,8 тыс. долл., а для ООО "Кооператив "Камено" и для ООО "Кооператив "Красноволье" – 3229,4 и 10938,3 тыс. долл. соответственно, что составляет уставный фонд создаваемых кооперативов. В этой связи рекомендуется формировать уставный фонд как за счет передачи в него имеющейся в наличии у хозяйств-учредителей сельскохозяйственной техники, так и непосредственно внесением соответствующих денежных средств. При этом обоснована доля каждого хозяйства-учредителя в совокупном размере уставного фонда в стоимостном выражении.

5. В процессе оптимизации установлено, что на таких видах работ, как заготовка силоса, сенажа, сена, зеленой массы на корм, на транспортных работах, у хозяйств-учредителей наблюдался излишек сельскохозяйственной техники. Поэтому является целесообразным на этой основе создание аналогичных кооперативов, о которых речь шла выше, для оказания механизированных работ (услуг) населению. Особенно это касается

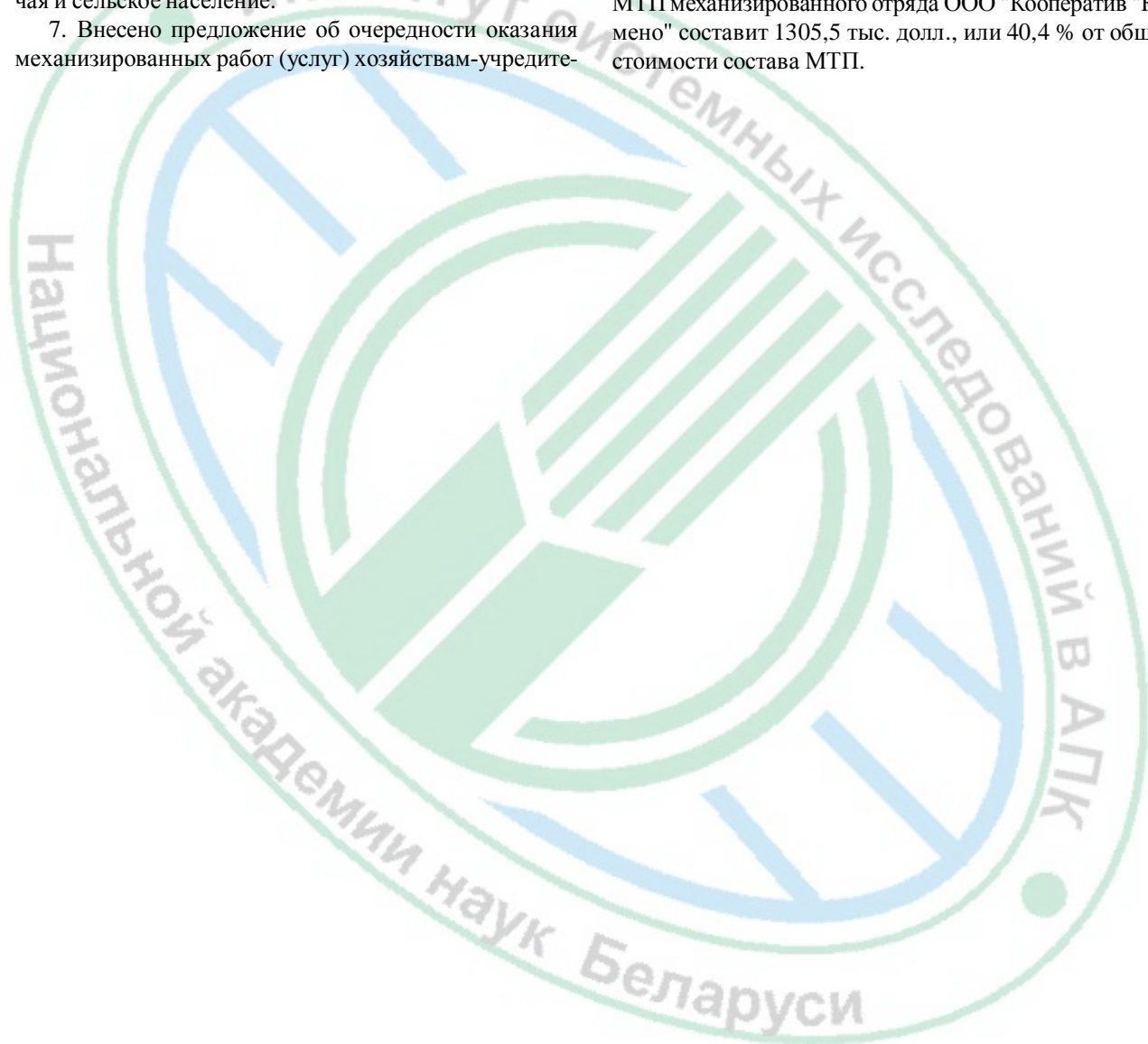
таких видов работ, как перевозка различных грузов, обработка приусадебных участков, заготовка кормов и др.

6. Машинные дворы вновь создаваемых агросервисных формирований, являющиеся базой для размещения различных сельскохозяйственных машин и агрегатов механизированных отрядов данных организационных структур, должны также стать и центрами по техническому обслуживанию сельскохозяйственной техники, особенно энергонасыщенной, для хозяйств-учредителей. В этих центрах целесообразно будет проводить технический сервис не только собственной техники, принадлежащей создаваемым кооперативам, но и техники любых других сельскохозяйственных потребителей, включая и сельское население.

7. Внесено предложение об очередности оказания механизированных работ (услуг) хозяйствам-учредите-

лям создаваемыми агросервисными формированиями на кооперативной основе и порядке расчетов за их выполнение не только сельскохозяйственными организациями-учредителями, но и другими потребителями данных услуг.

8. Расчеты показывают, что при создании агросервисных формирований на кооперативной основе экономический эффект может быть достигнут уже на первоначальной стадии в результате экономии денежных средств за счет оптимизации состава машинно-тракторного парка механизированных отрядов данных организационных структур. Так, например, в целом экономия денежных средств только за счет оптимизации состава МТП механизированного отряда ООО "Кооператив "Камено" составит 1305,5 тыс. долл., или 40,4 % от общей стоимости состава МТП.



ГЛАВА 5. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ. УСИЛЕНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА

§ 5.1. Оценка тенденций миграционных процессов. Сценарии перспективного демографического и трудового развития села

В практике исследований будущих демографических состояний общества метод сценариев вместо прогнозирования применяется все чаще. В отличие от прогнозов, определяющих количественные черты будущего состояния общества, сценарии играют в определенном смысле качественную роль. Переход к использованию сценариев вызван несколькими причинами:

1. Кризис современного мирового общества. В ходе обсуждения особенностей нынешнего финансово-экономического кризиса был поставлен вопрос о том, обусловлен ли он чисто финансовыми и экономическими причинами или финансовый и экономический спад является лишь отражением более глубоких социально-культурных изменений. Постепенно сформировалось мнение, что современное общество не имеет ясного представления о самом себе, о происходящих в нем процессах и своем будущем. Сегодня, видимо, уже трудно дать столь же четкое описание долгосрочных комплексных тенденций общественного развития, как это делалось; традиционное прогнозирование вряд ли способно выполнить такую задачу и вряд ли может использоваться для этой цели.

2. По всей видимости, сценарии обеспечивают более широкий простор для выбора решений (политики), отвечающих интересам человека. Это, возможно, и является одной из причин растущего интереса исследовательских и руководящих органов к этому методу.

В связи с вышесказанным сценарии демографического и трудового развития разрабатываются в увязке с развитием экономических условий, социально-культурных процессов, политических институтов, научно-технического прогресса, энерго-сырьевой базы и окружающей среды.

В связи с мировым финансово-экономическим кризисом, в котором Беларусь, как и подавляющее большинство стран мира, выступает в качестве жертвы мировых финансово-экономических спекуляций и существенно ограничена в выборе вариантов развития, детерминирована жесткими рамками выбора, мы были вынуждены ограничиться лишь разработкой базового демографического варианта будущего и некоторых возможных вариантов без увязки с вариантами развития окружающей среды, экономических, социально-культурных условий, тем более, что в этих сферах на сегодняшний день таких прогнозов вообще не существует.

Ключевые трансформации современной демографической структуры Беларуси в контексте мировых демографических тенденций

На протяжении XX столетия демографическая система, стержнем которой являлась возрастно-половая

структура, а ее факторами – мужчины и женщины, принадлежащие к различным социальным, профессиональным, экономическим, биодемографическим и другим слоям, постоянно изменялась в процессе внешнего и внутреннего взаимодействия и конфликтов, военных столкновений и техногенных катастроф, технического прогресса, моральных и культурных трансформаций и т. д. XXI век не исключение. Демографическая система, казавшаяся долгое время пассивным фактором, а действующими акторами выступали экономика, вожди, научные и технологические открытия, при ближайшем рассмотрении оказалась не только "мягкой глиной", продуктом истории, но и сама превратилась в результате ее качественной трансформации в "дефицитное средство", в один из активных факторов. Однако в связи с этим неизмеримо выросла значимость социального и нравственного "здоровья" ее многочисленных подсистем, их сбалансированного, оптимального, увязанного между собой функционирования и с другими системами и подсистемами социума как в настоящее время, так и в далекой перспективе. Поэтому возникла необходимость проведения прогнозных демографических расчетов и выявления тех возможных позитивов для социума и угроз для него, которые из этих расчетов следуют, а также сравнения данных прогнозных расчетов показателей демографической системы с соответствующими показателями прошлого и настоящего.

В связи с этим рассмотрим некоторые из них, наиболее, на наш взгляд, существенные. Некоторые из них даны в абсолютном, некоторые в относительном выражении, но их можно при желании привести к сравнимой форме. Поскольку основные переменные, которые во времени изменяют демографическую систему, достаточно подробно исследованы на предыдущих этапах исследования, кратко рассмотрим изменение структуры населения по ключевым возрастным группам (дотрудоспособное, трудоспособное и посттрудоспособное население) в сельско-городском разрезе и возможные позитивы, риски и угрозы, вытекающие из этих изменений.

Трансформации распределения населения Беларуси по основным возрастным группам имели во второй половине XX века и в начале XXI века в целом в социуме и в его городской и сельской подсистемах, выражаясь словами В.И. Вернадского, геологический характер и масштабы.

1. В социуме в целом это выразилось при росте, хотя и замедляющемся, населения, вплоть до конца 90-х годов прошлого века, в уменьшении доли населения молодежи трудоспособного возраста (0–15 лет), что вполне

соответствовало мировой тенденции уменьшения итогового числа детей в расчете на женщину и, как следствие, сокращение общих и специальных коэффициентов рождаемости. Это в конечном счете привело к депопуляции, что также соответствовало мировым тенденциям в развитых странах и вело к сокращению общей численности населения, что в белорусском социуме усиливалось с конца 60-х годов прошлого столетия возрастающей смертностью в зрелых возрастах населения, особенно мужчин, несмотря на ее снижение в детских возрастах. С другой стороны, улучшение условий жизни и достижения здравоохранения вели к росту численности населения, преимущественно женщин в старших возрастах, что повлекло рост доли населения, старше трудоспособного возраста, к старению населения, в котором искусственное старение в результате сокращения численности дотрудоспособного населения, занимало все большую долю.

2. Городская часть социума в течение всего прошлого века, особенно второй его половины, росла. Эта тенденция наблюдается и в начале XXI века, что связано преимущественно с перемещением сельского населения в города на "подпитку" совершавшейся в них широкомасштабной индустриализации и развивавшейся бурными темпами социальной сферы. Население моложе трудоспособного возраста, хотя численно долгое время и возрастало (за счет миграции сельского населения, которое все время увеличивало городской репродуктивный потенциал), но в конечном счете мировая тенденция – сокращение детей в расчете на одну женщину, на одну семью, увеличение безбрачия и бесплодия – давали себя знать сокращением детей на брачный контингент, на репродуктивный контингент и сокращением репродуктивного контингента в результате выбытия из него почти полтора десятка возрастов. Постепенно нарастало естественным путем и давало о себе знать и старение населения, и доля в этом старении искусственного старения.

3. "Геологические сдвиги" произошли в сельском населении – прежде всего его беспрецедентное сокращение. С одной стороны, это был результат "высасывания" населения села городом. С другой – результат тяги молодежи и молодых трудоспособных людей к более высокому образованию, культуре, качественно лучшей работе и жизни. С третьей стороны, это был результат вытеснения из села в результате технического прогресса излишней на селе рабочей силы. Как следствие, село "умирало". Сокращалась его общая численность. Человеческий капитал села обесценивался, старел, качественно ухудшался, морально устаревал, деградировал, что выражалось демографически в патологически малой доли молодежи и трудоспособного населения на селе и столь же патологически чрезмерной долей поколений старше трудоспособного возраста. Положение на селе ощутимо стало меняться лишь благодаря прямому вмешательству в агросферу Президента Республики Беларусь и особенно после принятия и реализации Национальных программ демографической безопасности.

Сказанное выше подтверждается анализом соответствия дотрудоспособного и посттрудоспособного населения в расчете на 1000 человек населения в трудоспособном возрасте.

В 1970 г. на 1000 человек населения в трудоспособном возрасте приходилось 586 детей в возрасте до 16 лет, в 1991 г. – 441, а на начало 2007 г. – всего 260, на начало 2009 г. – 257, что связано с падением рождаемости. Это в два с лишним раза меньше, чем в 70-е годы прошлого столетия. Не менее впечатляюще изменения и в сельской местности. В 1970 г. на 1000 человек в трудоспособном возрасте приходилось 720 детей в возрасте до 16 лет, в 2009 г. лишь 309. Но это сомнительный позитив, скорее угрожающий негатив. В последние десять лет снижалась нагрузка и лицами старше трудоспособного возраста, что частично связано также с временным структурным фактором. Так, в 1970 г. на 1000 всего населения в трудоспособном возрасте приходилось 308 человек в возрасте старше трудоспособного, а на начало 2009 г. – 349 человек в этом возрасте. При этом нагрузка среди женского населения в полтора-два раза выше, чем среди мужского населения, это связано с более высокой долей лиц в пенсионном возрасте среди женщин.

В сельской местности в 1970 г. на 1000 человек в трудоспособном возрасте приходилось 454 человек старше трудоспособного, а на начало 2009 г. – 556. Причем между 1970 и 2009 гг. данное соотношение десятилетиями составляло свыше 600–700 человек, что, конечно, было крайним негативом экономического и социально-культурного развития села.

В международной практике для оценки демографической нагрузки используется "коэффициент соотношения", который исчисляется как отношение численности лиц моложе 15 лет и старше 65 лет к числу лиц в возрасте от 15 до 64 лет.

Этот показатель в республике за последние 10 лет довольно быстро снижался. В 1995 г. на 100 человек в возрасте 15–64 года приходилось 52,1 человек в возрастах младше и старше этого возраста, в 2000 г. – 47,6 человек, в 2005 г. – 43,1, в 2007 – 41,8 человек. В Северной и Западной Европе этот показатель в 2004 г. был несколько выше и равнялся 51,5 человек, в России – 40,8 человек

Перспективы демографического роста Республики Беларусь и их оценки в контексте демографической безопасности и устойчивости социума

Следующие серьезные проблемы, разновекторные по своей сущности, но имеющие принципиальное значение для развития социума – общее для всего населения изменение соотношений трудоспособного населения с дотрудоспособным и посттрудоспособным с раздельным рассмотрением этой перспективы для сельской и городской местности.

По данным сценарного прогноза населения, проведенного Министерством экономики Республики Беларусь по данным на 01.01.2007 г. (до принятия Национальной программы демографической безопасности на 2007–2010 годы), исходя из существовавших в то время демографических переменных, которые формировали демографические процессы, численность и структуру населения страны (суммарный коэффициент рождаемости – 1,287, продолжительность жизни – 69,4 лет, в том числе для села – 65,3), до 2031 г., общая численность населения будет уменьшаться в ускоренном режиме. При

этом численность населения в дотрудоспособном возрасте будет сравнительно неизменной, в посттрудоспособном – существенно увеличится, а в трудоспособном возрасте существенно уменьшится (на 1,2 млн). Это ключевой негатив прогнозного периода для экономики.

Как видно из таблицы 5.1.1, численность населения Республики Беларусь к 01.01.2016 г. составит 9,52 млн человек, или примерно на 156 тыс. человек меньше, чем на 01.01.2008 в том числе в трудоспособном возрасте – 5,556 млн человек, что будет меньше, чем на 01.01.2008 г. примерно на 490 тыс. человек, тогда как численность населения пенсионного возраста увеличится с 2,096 до 2,3164 млн человек.

К 2031 г. численность населения может сократиться до 9,07 млн человек. При этом в трудоспособном возрасте численность населения сократится на 1,1 млн человек, в пенсионном возрасте увеличится примерно на 500 тыс. человек. К 2021 г., то есть всего через двенадцать лет, численность населения в трудоспособном возрасте сократится более чем на 800 тыс. человек. Даже если в народное хозяйство будут вовлечены полностью поколения мужчин 60–64 лет и женщин 54–64 лет, они не смогут восполнить ожидаемый выход из трудоспособных возрастов.

Крайне низкий уровень рождаемости и чрезмерная смертность – две главные угрозы безопасности страны и ее устойчивости в ближайшие два-три десятилетия. С ними связана и коренная реконструкция и трансформация экономики. В связи с этим необходимо создать из числа руководителей государства, министерств и ведомств, ученых Академии наук и других научных организаций специальную комиссию по разработке трансформации экономики, социальной сферы, обороны и правоохранительных органов Республики Беларусь, включая ее пространственно-территориальную организацию, в условиях ожидающегося острого дефицита человеческих ресурсов в 2011–2030 гг.

Разработанная и принятая на 2007–2010 гг. Национальная программа демографической безопасности должна была в основных демографических направлениях существенно изменить демографическую ситуацию, соответственно цели и задачи Программы нашли отражение в базовом демографическом прогнозе на период до 2016 г., а также в вероятностном прогнозе – сценарии на период до 2031 года.

Прогноз-сценарий на 2009–2031 годы опирался на демографически достигнутые переменные в 2008 г.: продолжительность жизни всего населения – 70,5 года, в том числе мужчин – 64,7 года, женщин – 76,5; городское население: мужчины и женщины – 71,9 лет, в том числе мужчины – 66,3, женщины – 77,3; сельское население: мужчины и женщины – 66,6, в том числе мужчины – 60,4, женщины – 74,4.

В основу прогноза был положен суммарный коэффициент для города 1,337, для сельской местности – 1,796. После консультаций со специалистами определены возможные темпы изменений рождаемости и смертности на весь прогнозный период.

Определены также возможные объемы миграции между селом и городом (достаточно реальные) и объемы внешней миграции (возможно излишне оптимистичные, но при успешном социо-культурном и экономическом и поли-

тическом развитии страны вполне достижимые).

Исходя из принятых условий и предпосылок, базовых переменных, в 2008 г. разработан компьютерный прогноз-сценарий до 2031 г. по стране, в том числе по городской и сельской местности (табл. 5.1.2, 5.1.3).

Основной прогноз-сценарий свидетельствует, что депопуляция в стране сохранится даже при определенном повышении рождаемости и снижении смертности, поскольку ни в городе, ни даже в селе суммарный коэффициент рождаемости не достигнет показателя 2,14, обеспечивающего простое демовоспроизводство.

Вместе с тем есть ряд существенных позитивных сдвигов. Численность населения в возрасте до 16 лет может вырасти с 1,529 млн в 2009 г. до 1,837 млн человек к 2031 г. Несмотря на сокращение общей численности населения страны, в городской местности оно увеличится с 1,113 до 1,513 млн человек, что будет связано с ростом количества детей в расчете на городскую женщину, несмотря на структурное сокращение женского репродуктивного контингента с 2036 млн в 2009 г. до 1,740 млн человек в 2031 г.

В сельской местности, наоборот, несмотря на значительно больший коэффициент суммарной рождаемости, чем в городе, из-за значительного уменьшения репродуктивного контингента женщин число детей до 16 лет сократится с 411,2 тыс. в 2009 г. до 324,6 тыс. человек в 2031 г. Таким образом, при общем сокращении детей в возрасте до 16 лет их доля относительно взрослого населения увеличится.

Численность всего населения в посттрудоспособном возрасте возрастет с 2,1 млн человек в 2009 г. до 2,629 млн к 2031 г., при этом в городском населении – с 1,350 млн в 2009 г. до 2,133 млн к 2031 г., тогда как в сельском, наоборот, снизится с 1,358 млн в 2009 г. до 0,495 млн к 2031 г. Это структурный результат. И это огромный, пока еще до конца не осознанный позитив для села и всех его институциональных служб. Равно как и городской результат пока не осознан и институциональными службами в городах.

Но, очевидно, наиболее значимый для социума результат связан с количественной трансформацией в области трудовых ресурсов и человеческого капитала, в том числе в городской и сельской местности. Согласно сценарному прогнозу численность населения социума в трудоспособном возрасте, которая составляет примерно 95 % его трудовых ресурсов и человеческого капитала, сократится с 6,038 млн человек в 2009 г. до 5,182 млн человек к 2031 г., в том числе в городской местности – с 4680 млн человек в 2009 г. до 4,259 млн к 2031 г., а в сельской местности – с 1,357 млн человек в 2009 г. до 0,923 млн человек к 2031 г.

Видимо, указанные сценарием-прогнозом демографические трансформации, которые произойдут в нашем социуме и в его сельской и городской сферах в 2010–2033 гг., являются наиболее значимыми в развитии, в определенном смысле судьбоносными, поскольку социум (исключая войны) развивался в прямо обратных демографических условиях. Необходимо, как мы уже указывали, соединение сил властных структур, ученых и общества в целом для выработки наиболее оптимальных решений в новых грядущих демографических условиях.

Как альтернатива базовому демографическому прог-

Таблица 5.1.1. Прогноз численности и структуры населения Республики Беларусь до 2031 г., тыс. чел.

Год	Население – всего	В том числе:			Общий прирост населения за год
		дотрудоспособного возраста	трудоспособного возраста	пенсионного возраста	
2007	9714,5	1574,5	6066,0	2073,9	-27,3
2008	9687,1	1545,1	6052,9	2089,1	-22,8
2009	9664,3	1523,3	6035,2	2105,9	-19,9
2010	9644,5	1514,2	5990,5	2139,8	-15,8
Прирост за 2007–2010	-85,8	-61,6	-122,7	98,6	-
2011	9628,7	1512,9	5943,3	2172,5	-15,6
2012	9613,1	1519,3	5884,8	2209,0	-17,8
2013	9595,2	1530,0	5819,9	2245,3	-20,2
2014	9575,0	1544,1	5748,4	2282,5	-22,6
2015	9552,4	1552,9	5676,7	2322,8	-25,0
Прирост за 2011–2015	-101,3	46,5	-339,2	191,4	-
2016	9527,4	1559,4	5604,1	2363,9	-29,1
2017	9498,3	1564,1	5529,2	2405,0	-30,2
2018	9468,1	1569,6	5456,2	2442,3	-30,6
2019	9437,5	1576,8	5382,2	2478,5	-30,4
2020	9407,1	1583,2	5313,0	2510,9	-29,7
Прирост за 2015–2020	-150	28,7	-355,9	177,2	-
2021	9377,4	1588,1	5248,2	2541,1	-31,9
2022	9345,5	1589,5	5186,5	2569,6	-33,5
2023	9312,1	1582,8	5136,6	2592,7	-34,8
2024	9277,2	1569,6	5093,2	2614,4	-35,9
2025	9241,4	1553,2	5058,4	2629,8	-36,4
Прирост за 2021–2025	-172,4	-53,3	-222,9	103,8	-
2031	9097,1	1550,7	4784,9	2761,4	-

Таблица 5.1.2. Половозрастная структура населения Республики Беларусь, 2009 г.

Возраст, лет	Численность населения на начало года, чел.								
	Городское население			Сельское население			Все население		
	мужчины	женщины	итого	мужчины	женщины	итого	мужчины	женщины	итого
Общая численность	3324412	38240097	7148509	1187211	1336192	2523403	4511623	5160289	9671912
	В том числе в возрасте:								
0–2	119214	111881	231095	38729	36919	75648	157943	148800	306743
3–6	136199	129023	265222	45406	43174	88580	181605	172197	353802
7	34948	32602	67550	11832	11169	23001	46780	43771	90551
8–13	205124	193684	398808	81028	76745	157773	286152	270429	556581
14–15	79530	75657	155187	33885	32316	66201	113415	107973	221388
0–15	575015	542847	111782	210880	200323	411203	785895	743170	1529065
0–17	671820	636256	1308076	245475	231836	477311	917295	868092	1785387
16–17	96805	93409	190214	34595	31513	66108	131400	124922	256322
16–29	868475	855642	1724117	235781	203331	439112	1104256	1058973	2163229
16–30	926811	913903	1840714	249936	216537	466473	1176747	1130440	2307187
15–49	1951849	2036740	3988589	606544	537813	1144357	2558393	2574553	5132946
55–59	202211	265901	468112	70338	71415	141753	272549	337316	609865
60–64	123974	172132	296106	45290	58488	103778	169264	230620	399884
65–69	93441	152042	245483	47367	81357	128724	140808	233399	374207
Женщины 55–100 лет и старше, мужчины 60–100 лет и старше	381701	968110	1349811	224751	529866	754617	606452	1497976	2104428
Население в трудоспособном возрасте: 16–54 года женщины, 16–59 лет мужчины	2367696	2313140	4680836	751580	606003	1357583	3119276	2919143	6038419

Таблица 5.1.3. Половозрастная структура населения Республики Беларусь, 2031 г. (прогноз)

Возраст, лет	Численность населения на начало года, чел.								
	Городское население			Сельское население			Все население		
	мужчины	женщины	итого	мужчины	женщины	итого	мужчины	женщины	итого
Общая численность	3796325	4109042	7905367	799080	944252	1743332	4595405	5053294	9648699
<i>В том числе в возрасте:</i>									
0–2	145947	137568	283515	28351	26811	55162	174298	164379	338677
3–6	194220	182494	376714	39312	37286	76598	233532	219780	453312
7	48436	45430	93866	10160	9657	19817	58596	55087	113683
8–13	293983	275243	569226	65368	62126	127494	359351	337369	696720
14–15	98039	91731	189770	23351	22193	45544	121390	113924	235314
0–15	780625	732466	1513091	166542	158073	324615	947167	890539	1837706
0–17	880086	825710	1705796	190678	181009	371687	1070764	1006719	2077483
16–17	99461	93244	192705	24136	22936	47072	123597	116180	239777
16–29	645633	609416	1255049	151548	145058	296606	797181	754474	1551655
16–30	689216	649804	1339020	160780	154140	314920	849996	803944	1653940
15–49	1818581	1740940	3559521	399641	396698	796339	2218222	2137638	4355860
55–59	226965	257946	484911	48852	63004	111856	275817	320950	596767
60–64	190856	240439	431295	46734	64758	111492	237590	305197	542787
65–69	186780	263520	450300	42150	65465	107615	228930	328985	557915
Женщины 55–100 лет и старше	604601	761905	930086	137736	192227	330966	742337	955132	1697469
Мужчины 60–100 лет и старше	739199	1394429	2133628	150901	344604	495505	890100	1739033	2629133
<i>Население в трудоспособном возрасте:</i>									
16–54 года женщины, 16–59 лет мужчины	2276501	1982147	4258648	481637	441575	923212	2758138	2423722	5181860

нозу-сценарию был разработан прогноз на тех же переменных, что и базовый (рождаемость, смертность, продолжительность жизни), но при нулевой внутренней (что, в принципе, нереально, поскольку противоречило бы развитию не только города, но и села) и ненулевой внешней миграции (что могло бы быть при автаркии, прекращении связей с внешним миром, означало бы изоляцию страны, да и было бы крайне нежелательно в условиях депопуляции страны и сокращения ее трудового потенциала).

Прогноз-сценарий при отсутствии миграции оказался почти тождественным по структуре основных демографических групп (трудоспособное, дотрудоспособное, пострудоспособное население). Различие состояло лишь в их распределении между городом и селом, что экономически свидетельствовало о несостоятельности этого варианта для города, для села и для страны в целом.

Заключение

Поскольку позитивные моменты в демографическом развитии страны в последние два-три года совпали с началом реализации Национальной программы демографической безопасности на 2007-2010 годы, это может создать иллюзию возможности быстрого решения демографических проблем. На самом деле позитивные сдвиги скромны и в значительной степени связаны с благоприятными особенностями современной возрастной структуры населения. В ближайшие годы эти позитивы могут быть (если не закреплять достигнутое, не принять новых мер) не столь яркими.

Начиная с 2008–2009 гг. в Беларуси происходит снижение численности трудоспособного населения, сначала незначительное, затем темпы снижения ускорятся, увеличится и абсолютное снижение. Уменьшающееся в 2010–2030 гг. работающее население вынуждено будет нести дополнительную социальную нагрузку – финансировать пенсионные и медицинские расходы для растущего числа пенсионеров.

Если сейчас население в стране воспроизводится только наполовину, то для его простого воспроизводства рождаемость должна удвоиться, на что потребуется не одно десятилетие. Но даже бурный рост рождаемости не поможет быстро решить задачу увеличения численности населения в трудоспособном возрасте. Повышение рождаемости – единственный фактор преодоления депопуляции, но и он может решить проблему увеличения населения в трудоспособном возрасте, спустя больше чем поколение, тем более, что в ближайшие годы повышение рождаемости снизит предложение рабочей силы на рынке труда, поскольку отвлечет из числа занятых часть репродуктивных когорт для ухода за детьми и их воспитания.

Снижение смертности и особенно сверхсмертности в активных трудоспособных возрастах, может в ближайшие годы несколько увеличить численность занятых в народном хозяйстве.

Совокупность мер демографической и миграционной политики обеспечит только небольшую часть дополнительной численности трудоспособного населения тем более, что решение проблемы путем миграционного прироста крайне проблематично.

§ 5.2. Система норм и нормативов затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования

Все виды продукции (работ, услуг) имеют то общее, которое заключается в воплощении в них определенного количества труда. Таким образом, в качестве коэффициентов соизмерения можно использовать нормативные затраты труда. Этот метод предполагает сравнение фактических и нормативных (расчетных) затрат труда на достижение конкретного результата, что позволяет оценить степень экономичности использования рабочего времени. В результате представляется возможным осуществлять управление производительностью труда, прежде всего и в основном, в рамках предприятия.

В условиях плановой экономики производительность труда считалась одним из основных экономических показателей в аграрном секторе, и он определялся на всех уровнях (национальном, отраслевом, региональном, предприятий). В последнее время этот важнейший интегральный индикатор используется недостаточно. Видимо, кроме чисто субъективных факторов, большую роль в игнорировании показателя производительности труда сыграла переоценка других экономических инструментов, с помощью которых можно было влиять на производство. В частности, основное внимание в современной практике уделяется использованию финансовых рычагов.

В то же время необходимо подчеркнуть, что из-за отсутствия показателя производительности труда при анализе и прогнозе экономического развития отрасли движение вперед идет практически вслепую. В условиях обострения конкуренции на продовольственном рынке такой путь может оказаться тупиковым, так как нет возможности выявить объективные факторы и потенциаль-

ные резервы роста производительности труда, рациональные структурные соотношения между живым и овеществленным трудом, интенсивными формами хозяйствования и др.

Если взять лучшие хозяйства нашей страны, то по отдельным видам продукции показатели производительности труда здесь достигают мирового уровня. По оценкам специалистов, при условии внедрения передовых технологий и соответствующем техническом обеспечении, улучшения использования земли и повышения продуктивности животных, производительность труда в сельском хозяйстве может вырасти примерно в 5 раз. Стратегическая задача заключается в том, чтобы соответствующие индикаторы производительности труда сделать эффективными рабочими инструментами, с помощью которых можно было бы постоянно сверять направление экономического движения в сельском хозяйстве, особенно при разработке стратегии перспективного развития отрасли.

Исходя из теоретических исследований, опыта развитых стран и существующей практики, очевидно, что организация трудовой деятельности в широком смысле слова не может не включать организацию оплаты труда и формирования доходов. С переходом к рыночным отношениям заработная плата должна выполнять не только воспроизводственную и стимулирующую функции, но и регулирующую, то есть воздействовать на соотношение спроса и предложения рабочей силы, формирование персонала, численности работников и уровень их занятости в зависимости от ценообразования на рынке труда. В то же время появляется новый оценочный по-

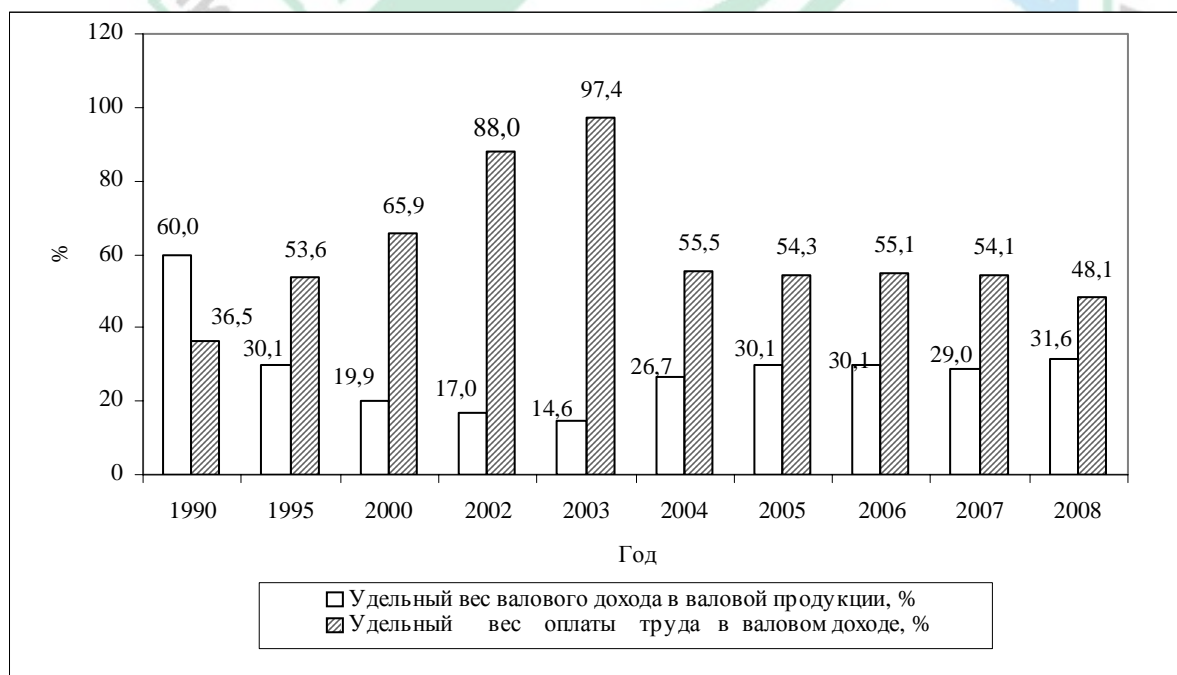


Рис. 5.2.1. Динамика удельного веса валового дохода в валовой продукции и оплаты труда в валовом доходе

казатель – доходность труда – отношение дохода, приносимого предприятию трудом каждого работника за определенный период времени, к расходам на оплату этого труда и социальные выплаты из средств организации за тот же период.

После 1990 г. мотивация сельскохозяйственного труда снижалась, что связано с сокращением доли валового дохода в валовой продукции вследствие вытеснения его материальными затратами. В 1990 г. удельный вес валового дохода составлял 60 %, в 2003 г. – 14,6 % от валовой продукции. Начиная с 2005 г. этот показатель находится на уровне 29–31,6 %, а уровень оплаты труда – 55,1–48,1 % от величины валового дохода (рис. 5.2.1).

Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства за 2007 г. представлена на рисунке 5.2.2. В сравнении с заработной платой в других отраслях и по экономике в целом она является самой низкой.

Следует отметить, что уровень заработной платы в сельском хозяйстве по отношению среднему показате-

лю по экономике на протяжении длительного периода времени колеблется от 55,7 до 62,6 % (рис. 5.2.3).

Проблема, связанная с ростом производительности, заключается в том, что в условиях относительного выравнивания мировых цен на материально-технические ресурсы, потребляемые в отрасли, замена живого труда овеществленным приводит к значительному повышению издержек производства и делает продукцию неконкурентоспособной. В этих условиях, пожалуй, единственным реальным фактором, с помощью которого можно определенное время удержать показатель производительности от дальнейшего падения, является сам труд, который, по выражению А. Смита, всегда является остаточным претендентом на доход. В то же время оставлять на длительный период времени цену труда в отрасли на существующем низком уровне означает окончательно подорвать основу воспроизводства рабочей силы.

Будучи фактором экономической эффективности сельскохозяйственного производства, производитель-

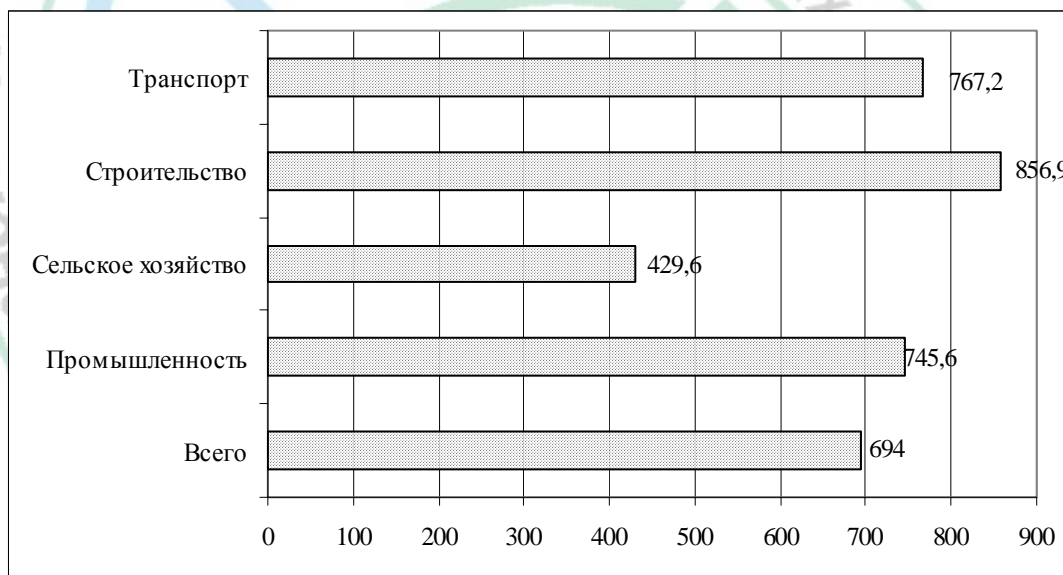


Рис. 5.2.2. Среднемесячная заработная плата работников по отраслям экономики, тыс. руб.

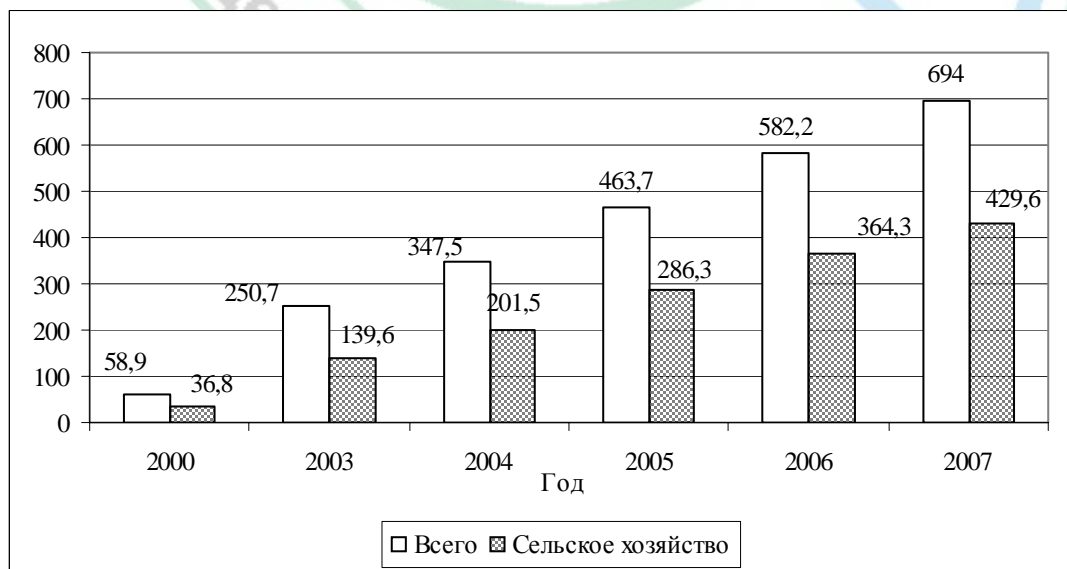


Рис. 5.2.3. Динамика соотношения начисленной заработной платы в сельском хозяйстве и по экономике в целом

ность труда в то же время находится под влиянием многочисленных и разнообразных природных и экономических условий. Многообразие факторов, влияющих на рост производительности сельскохозяйственного труда, неодинаковые количественная величина и качественное содержание, тесное переплетение в процессе производства не дают возможности выделения большинства из них в "чистом виде". Для них характерна также различная направленность действия: одни оказывают влияние на величину прямых затрат труда, другие – на объем продукции, третьи – одновременно на то и другое. Задача практического использования факторов производительности труда вызывает необходимость системного подхода и объединения их на этой основе в относительно однородные группы.

Основным методологическим приемом выявления и измерения внутрипроизводственных резервов производительности труда является сравнительный анализ внутрихозяйственных и межхозяйственных показателей эффективности трудовых затрат при примерно одинаковых природных и экономических условиях, а также сопоставление с научно обоснованными нормативами затрат труда.

Использование трудосберегающих технологий и снижение трудоемкости сельскохозяйственной продукции

Одним из основных приоритетов устойчивого развития сельскохозяйственного производства является последовательный переход на инновационный путь развития, что предполагает модернизацию технико-технологической базы сельского хозяйства на основе новейших научных разработок и высокопроизводительных технических средств. Перед сельским хозяйством стоит задача поднять уровень инновационного обеспечения и на его основе – объем производства инновационной конкурентной продукции до 50 %, против 15 % в настоящее время.

Характер влияния различных факторов на производительность труда неодинаков. Одни непосредственно обеспечивают сокращение затрат труда на гектар посева и голову скота, другие повышают урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, третьи способствуют более полному использованию рабочего времени, четвертые одновременно способствуют и сокращению затрат труда, и повышению продуктивности. Наконец, имеется большая группа факторов, оказывающих косвенное влияние на рост производительности труда.

Одним из важнейших факторов роста производительности труда в современном сельском хозяйстве является прогресс техники – создание совершенной системы машин для внедрения эффективных технологий. Это позволит, как показывают исследования, повысить производительность труда в 1,5–2 раза. Для эффективного функционирования системы средств механизации в каждой организации требуется обеспечить их оптимальное сочетание с другими факторами, прежде всего, с наличием квалифицированной рабочей силы.

Благодаря научно-техническому прогрессу происходят существенные преобразования в агротехнике, технологии и организации производства. Как показывает

опыт, применение новых комплексов машин, увязанных по производительности и по другим параметрам, создает возможность внедрения более совершенных индустриальных и интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур и содержания животных.

Одними из важнейших направлений повышения эффективности и производительности труда в животноводстве являются технологическая модернизация, реконструкция и техническое переоснащение действующих ферм, при проведении которых обеспечивается комплексная перестройка материальной, инженерно-технической базы и технологии производства с учетом новейших достижений механизации, организации труда и управления.

В частности, исследование опыта работы по повышению производительности труда в СПК "Обухово" Гродненского района показало, что в этой организации основное внимание направлено на внедрение в производство достижений научно-технического прогресса и соответствующих технологий.

Проведенная в хозяйстве реконструкция молочно-товарной фермы на 500 голов с установкой доильной площадки на 28 коров одновременного доения с соответствующим технологическим оборудованием и компьютерным обеспечением позволила сократить численность доярок с 13 до 3 человек. По расчетам специалистов, запланированная реконструкция и переоснащение молочной фермы позволят сократить общую численность работников на 10 человек (с 30 до 20) и, соответственно, снизить затраты труда на производство молока.

Реконструкция свиноводческого комплекса и его техническое перевооружение позволят сократить численность обслуживающего персонала на 40 человек – со 120 до 80. К примеру, такой же комплекс в Голландии обслуживают всего лишь 8 человек. Это означает, что возможности технического перевооружения и усовершенствования технологии еще далеко не исчерпаны, соответственно имеются и резервы роста производительности.

Исследования показали, что большие резервы роста производительности труда имеют место в растениеводстве. Ранее при уборке зерновых в хозяйстве на площади 3600 га было задействовано 49 комбайнов типа "Нива" и 98 механизаторов, затем эту же площадь убирали 30 комбайнов "Дон-1500" и 60 механизаторов. В настоящее время в хозяйстве имеется 12 единиц зерноуборочных комбайнов марки "Лексион-480" и "Мега-280", которые обслуживают 12 механизаторов.

Реконструкцию и технологическую модернизацию действующих ферм, удельные капитальные вложения в которые на 30–40 % ниже нового строительства и которые являются условием сохранения населенных пунктов, местом постоянной работы сельского населения, следует рассматривать как одно из важнейших мероприятий по увеличению производства продукции и решения экономических, социальных и демографических проблем села.

Рост производительности труда в 1,5–2,5 раза, снижение удельных затрат труда и других ресурсов, повышение конкурентоспособности животноводческой продукции будут обеспечиваться за счет применения принци-

пиально новой автоматизированной и многофункциональной техники, при использовании которой произойдет также и совершенствование технологий производства, улучшение условий труда.

Очень важным побудительным мотивом к эффективному труду и рациональному использованию имеющихся в организации производственных ресурсов является мотивация труда. При этом любая система мотивации должна поощрять реально сокращаемые расходы, вызванные экономией ресурсов и уменьшением его цены с сохранением качества, и не приводить к ухудшению прочих показателей. Эффективный механизм мотивации к труду позволит настроить персонал организации всех уровней на максимальную производительность труда.

Постоянное совершенствование организации и нормирования труда в новых условиях развития рынка является важнейшим элементом управления сельскохозяйственных организаций, поскольку стабильность их экономического положения, техническое и социальное развитие смогут обеспечиваться только при постоянном снижении всех видов затрат, в том числе и затрат труда.

В новых экономических условиях роль и функции, выполняемые нормами, имеют принципиальные особенности. Так, функции норм в условиях рыночных отношений не ограничиваются сферой конкретного предприятия, они позволяют сопоставить эффективность труда на нем со среднеотраслевыми показателями, показателями аналогичных предприятий и на этой основе судить о конкурентоспособности выпускаемой продукции в части трудовых затрат.

Теоретические и прикладные исследования показывают, что сельскохозяйственным организациям необходим высокий уровень внутрипроизводственного планирования, который невозможен без качественного нормирования труда. Поэтому одной из главных целей уп-

равления трудом на предприятии является определение, с одной стороны, норм затрат труда в процессе производства, а с другой – путей их оптимизации.

В ходе исследования установлено, что в сельском хозяйстве сложилась тенденция снижения затрат труда на единицу продукции, роста производства продукции и сокращения общих затрат труда (табл. 5.2.1, 5.2.2, рис. 5.2.4).

Динамика показателей использования труда в сельском хозяйстве за последние восемнадцать лет свидетельствует о снижении общего объема затрат труда, выраженных в человеко-часах, на 66,4 %. Исследования показали, что, с одной стороны, это обусловлено сокращением объемов работ и производства, а с другой – снижением затрат труда на единицу производимой продукции.

При этом в сельском хозяйстве изменились структура производства и соответственно объемы затрат труда по видам деятельности. Увеличился удельный вес прямых затрат в животноводстве с 34,1 до 43,6 %, общехозяйственных – с 8,2 до 9,3 %. Сократились затраты труда в растениеводстве с 21,9 до 19,2 %, реализации продукции, в транспортном обслуживании отрасли и др. (табл. 5.2.3).

Как показывают исследования, интенсивность использования трудовых ресурсов на протяжении длительного периода времени остается достаточно высокой: некоторые категории работников сельскохозяйственных организаций обрабатывают по 300 и более дней в году (табл. 5.2.4). Однако следует отметить, что последние два года интенсивность использования труда в сельскохозяйственном производстве начинает снижаться.

Наиболее низкие показатели использования рабочего времени у работников, занятых на конно-ручных работах в растениеводстве. Здесь в определенной мере сказывается сезонность, которая в использовании труда является следствием особенностей производства продукции сельского хозяйства. Смягчение влияния сезонности достигается за

Таблица 5.2.1. Динамика показателя затрат труда на производство центнера сельхозпродукции, чел.-ч

Вид продукции	Год						
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Зерно	1,2	1,5	1,6	1,0	1,1	0,9	0,7
Картофель	1,9	3,0	2,4	2,3	1,9	1,6	1,3
Сахарная свекла	1,4	2,0	1,4	0,4	0,3	0,25	0,18
Овощи открытого грунта	2,6	4,9	3,7	3,3	2,5	2,3	1,8
Молоко	5,7	8,9	9,0	4,8	4,4	4,1	3,7
Привес КРС	31,0	56,7	50,5	35,9	26,6	24,7	22,0
Привес свиней	16,2	26,9	18,3	13,9	12,2	11,3	10,1

Таблица 5.2.2. Динамика производства основных видов продукции в сельском хозяйстве Республики Беларусь

Показатели	Произведено					
	всего, тыс. т			на работника, т		
	2000	2007	2008	2000	2007	2008
Численность работников, занятых в сельском хозяйстве, тыс. чел.	625	442	435	–	–	–
<i>Все категории хозяйств</i>						
Валовой сбор:						
зерна	4856	7217	9015	7,8	16,3	20,7
картофеля	8718	8744	8749	14,0	19,8	20,1
сахарной свеклы	1474	3626	4030	2,4	8,2	9,3
Реализовано скота и птицы	854	1176	1209	1,37	2,66	2,77
Произведено молока	4490	5909	6225	7,2	13,4	14,3

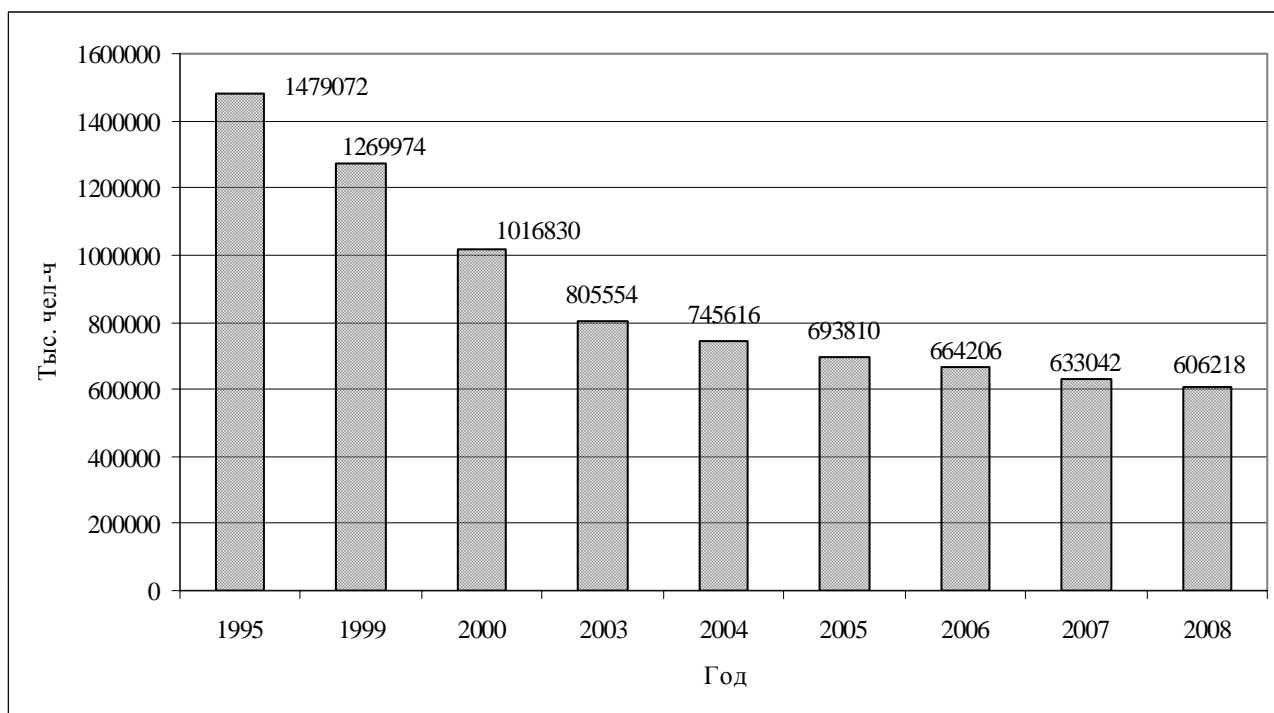


Рис. 5.2.4. Динамика затрат труда в сельскохозяйственном производстве

Таблица 5.2.3. Структура затрат труда в сельскохозяйственных организациях, %

Отрасль производства, вид деятельности	Год					
	1990	2000	2005	2006	2007	2008
Растениеводство	21,9	20,6	19,3	19,2	19,1	19,2
Животноводство	34,1	38,7	43,2	43,3	43,6	43,6
Общепроизводственные затраты в растениеводстве	2,9	3,4	3,5	3,5	3,5	3,5
Общепроизводственные затраты в животноводстве	3,2	3,9	4,0	4,0	4,1	4,1
Промышленное производство	10,4	9,0	8,2	7,9	8,0	8,0
Услуги	1,8	0,4	0,4	0,7	0,6	0,6
Транспорт	14,4	12,3	10,0	9,9	9,7	9,5
Реализация продукции	3,1	2,2	2,0	2,1	2,1	2,2
Общехозяйственные затраты	8,2	9,5	9,4	9,4	9,3	9,3

Таблица 5.2.4. Динамика показателя использования рабочего времени (отработано одним работником в среднем за год), дн.

Категория работников	Год						
	1995	2001	2002	2003	2004	2007	2008
Рабочие, обслуживающие животноводство – всего	299	307	307	310	307	301	295
В том числе работники, обслуживающие:							
молодняк КРС и скот на откорме	304	310	313	314	311	305	301
молочное стадо коров	301	311	310	316	311	308	301
свиней	285	289	293	279	283	280	269
Трактористы-машинисты	280	301	295	302	303	295	295
Водители грузовых автомобилей	268	294	295	302	304	292	288
Рабочие, занятые на конно-ручных работах	242	263	262	265	270	263	262
Рабочие ремонтных мастерских	306	288	289	306	299	295	287

счет: повышения интенсификации производства, рациональной его специализации, развития перерабатывающих и подсобных производств, различных промыслов.

Для дальнейшего роста производства и повышения производительности труда каждое предприятие должно иметь обоснованную структуру производства с учетом трудоемкости и сезонности различных отраслей, рациональной организации труда, действенной системы материального стимулирования, что позволит обеспечить более полное использование трудовых ресурсов.

Проведенные исследования позволили установить, что внедрение в производство современных технологий

и соответствующего комплекса машин и оборудования направлено на сокращение персонала и рост производственной нагрузки на одного работника как в животноводстве, так и в растениеводстве (рис. 5.2.5, 5.2.6).

Следует отметить, что осуществление интенсификации, главным образом, за счет более напряженного использования производственных ресурсов – техники, животных и особенно рабочей силы имеет, порой, очень узкие пределы, ограниченные физиологическими возможностями человека и животных, техническими характеристиками имеющихся машин. Поэтому главное направление интенсификации – применение новых, более

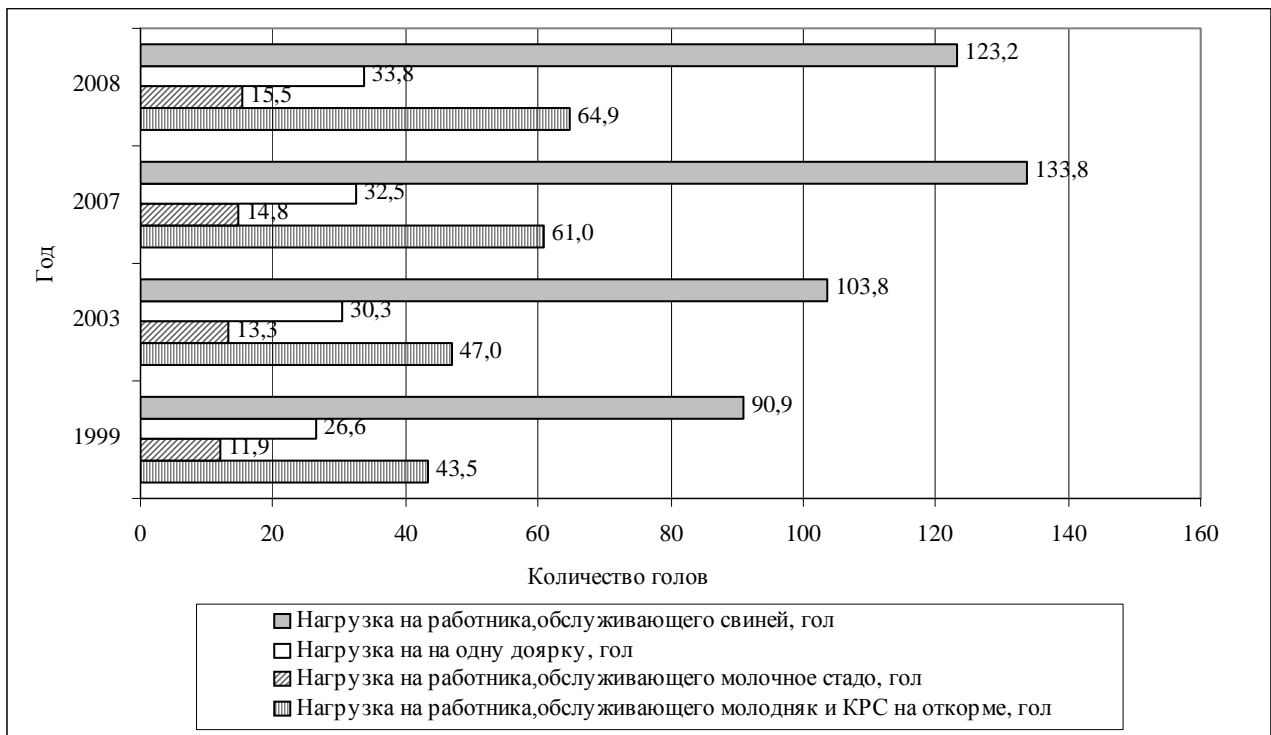


Рис. 5.2.5. Производственная нагрузка на работника животноводства



Рис. 5.2.6. Производственная нагрузка на работника

эффективных технических средств и методов производства – базируется на широком использовании достижений научно-технического прогресса. Снижение доли живого труда должно соответствующим образом компенсироваться интенсификацией производства и, прежде всего, обновлением материально-технической базы. Исследования показывают, что эти процессы носят позитивный характер, поскольку способствуют сокращению затрат труда как в целом, так и на единицу продукции.

Ключевым вопросом в повышении производительности труда является кадровый, включающий в себя оперативные возможности работников по превращению принимаемых решений в систему функциональных действий. В настоящих условиях персонал требует внима-

ния в двух аспектах: мотивации и удовлетворенности работой, поскольку оба они являются основой человеческого поведения. Только работник с сильной мотивацией может обеспечить высокую производительность труда. Особенно важно формировать прямую связь между ростом производительности труда и степенью удовлетворения потребностей человека и, прежде всего, его материальной обеспеченности.

На уровне организации объективной необходимостью является разработка программ повышения производительности труда и механизма их реализации. Отличие таких программ от прежних планов состоит в том, что задания, методы и приемы их достижения, системы показателей-измерителей, формы контроля представля-

ют взаимосвязанный комплекс продуктовых, технологических и управленческих нововведений, увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам выполнения, реализация которых обеспечит стабилизацию и рост производительности труда.

Определение нормативов затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции

Итоги исследования подтверждают теоретические посылки – производительность сельскохозяйственного труда является многофакторным показателем. Изучение взаимосвязи производительности труда и важнейших экономических показателей, характеризующих эффективность сельскохозяйственного производства, проводили на основании группировок по основным видам продукции.

Анализ данных сельскохозяйственных организаций Минской и Гродненской областей показал, что при складывающихся макроэкономических условиях в группах сельскохозяйственных организаций, дифференцированных по уровню затрат труда на единицу основных видов сельскохозяйственной продукции, производственно-экономические показатели имеют существенные различия. Результаты исследования представлены в таблицах 5.2.5–5.2.8.

В частности, при производстве зерна различия между крайними группами составляли: по уровню затрат

труда на центнер продукции – 7,9 раз, по урожайности – 1,8; себестоимости – 1,3; по оплате труда – 1,4 раза. Затраты труда на центнер семян рапса по группам хозяйств различаются более чем в 20 раз, урожайность – в 1,7; прибыль с гектара посева – в 6,2 раза.

Аналогичная ситуация складывается по продукции животноводства. Различия в затратах труда на центнер молока составили 4,5 раза, в надоях на корову – 1,8; средней заработной плате – 1,7; прибыли от реализации молока в расчете на корову – 13,6 раза. При производстве свинины затраты труда на центнер прироста между группами различались в 12,6 раза, себестоимость – 2,5; производство мяса свиней на голову – 2,1 раза и оплата труда – в 1,5 раза; говядины – в 6,8; 2,2; 1,7 и 1,5 раза соответственно.

Обострение конкуренции между товаропроизводителями, соответствие условий реализации продукции требованиям маркетинга будут вынуждать предприятия устанавливать нормы труда как минимум по среднепрогрессивным условиям производства. Все это потребует от сельскохозяйственных организаций значительных усилий по улучшению производственно-экономических показателей.

Складывающаяся на рынке сельскохозяйственного сырья и продукции ситуация требует новых организационно-технических условий выполнения работ – при-

Таблица 5.2.5. Группировка сельскохозяйственных организаций по уровню затрат труда на центнер зерна, 2008 г.

Группы хозяйств по уровню затрат труда на центнер зерна	Число хозяйств	Затраты труда на центнер зерна, чел.-ч	Урожайность зерновых, ц/га	Затраты труда на гектар посевов зерновых, чел.-ч	Себестоимость центнера зерна, тыс. руб.	Среднемесячная оплата труда, тыс. руб.	Получено прибыли на гектар посевов, тыс. руб.
До 0,25	32	0,21	48,2	10	26,0	747	295
0,26–0,35	67	0,26	47,0	12	25,1	711	248
0,36–0,45	61	0,40	45,5	18	25,6	643	237
0,46–0,55	52	0,50	40,8	20	26,7	660	103
0,56–0,65	51	0,60	39,2	24	27,7	584	138
0,66–0,75	36	0,70	38,3	27	28,1	633	125
0,76–0,85	28	0,79	33,0	26	29,6	619	11
0,85–0,95	21	0,91	30,2	28	30,3	579	7
0,96–1,05	16	1,01	31,4	32	29,5	602	77
1,06–1,15	14	1,10	31,8	35	29,7	528	66
1,16–1,25	19	1,21	27,4	33	29,3	561	-22
1,26–1,45	18	1,36	29,7	40	34,3	586	-46
1,46 и выше	12	1,97	27,4	54	33,2	538	-49
Итого	427	0,59	39,5	23	27,2	634	135

Таблица 5.2.6. Группировка сельскохозяйственных организаций по уровню затрат труда на центнер прироста крупного рогатого скота, 2008 г.

Группы хозяйств по уровню затрат труда на центнер прироста, чел.-ч	Число хозяйств в группе	Затраты труда на центнер прироста мяса КРС, чел.-ч	Затраты труда на голову скота, чел.-ч	Получено прироста на голову скота, кг	Среднемесячная оплата труда, тыс. руб.	Себестоимость центнера прироста, тыс. руб.	Получено прибыли на голову, тыс. руб.
До 10,0	23	7,6	21,6	283,6	830	384	14
10,1–15,0	61	12,6	30,3	240,2	714	468	-132
15,1–20	78	17,5	36,2	206,6	655	548	-224
20,1–25,0	68	22,4	43,2	192,8	619	568	-195
25,1–30,0	67	27,4	48,7	177,8	568	658	-276
30,1–35,0	46	32,1	56,0	174,4	562	663	-260
35,1–45,0	32	38,8	65,4	168,8	512	669	-298
45,1 и выше	30	51,8	84,5	163,1	546	843	-365
Итого	405	19,4	40,9	211,0	633	538	-190

Таблица 5.2.7. Группировка сельскохозяйственных организаций по уровню затрат труда на центнер молока, 2008 г.

Группы хозяйств по уровню затрат труда на центнер молока, чел.-ч	Число хозяйств в группе	Затраты труда на центнер молока, чел.-ч	Удой на корову, кг	Затраты труда на корову, чел.-ч	Среднемесячная оплата труда, тыс. руб.	Себестоимость центнера молока, тыс. руб.	Получено прибыли на корову, тыс. руб.
До 2,0	25	1,5	6455	98	913	53,1	939
2,1–3,0	90	2,7	5364	143	666	54,4	774
3,1–4,0	127	3,5	4641	163	607	58,6	398
4,1–5,0	112	4,4	4011	178	565	61,0	231
5,1–6,0	43	5,5	3726	206	518	65,1	35
6,1 и выше	13	6,8	3537	242	522	61,4	69
Итого	410	3,5	4703	162	632	57,8	452

Таблица 5.2.8. Группировка сельскохозяйственных организаций по уровню затрат труда на центнер прироста свиней, 2008 г.

Группы хозяйств по уровню затрат труда на центнер прироста, чел.-ч	Число хозяйств в группе	Затраты труда на центнер прироста мяса свиней, чел.-ч	Затраты труда на голову свиней, чел.-ч	Получено прироста на голову свиней, кг	Среднемесячная оплата труда, тыс. руб.	Себестоимость центнера прироста, тыс. руб.	Получено прибыли на голову, тыс. руб.
До 8,0	15	5,9	10,8	184,2	815	351	85
8,1–13,0	20	10,2	20,1	196,7	629	381	90
13,1–18,0	25	14,9	23,1	155,2	652	410	-22
18,1–23,0	18	19,7	28,3	143,7	656	459	-50
23,1–28,0	23	25,8	28,0	108,5	556	468	-91
28,1–33,0	19	30,4	39,3	129,6	586	542	-114
33,1–38,0	16	35,6	36,6	102,7	599	637	-162
38,1–58,0	18	49,5	48,8	98,5	600	658	-162
58,1 и выше	22	74,4	65,5	88,0	554	873	-204
Итого	176	11,5	19,7	171,0	635	392	35

менение более производительного оборудования, экономически эффективных технологий, внедрение более рациональной организации производства и труда, повышение квалификации работников, улучшение условий труда. Все это служит основой для установления новых норм затрат труда.

Процессы становления рынка, необходимость обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост требований к ее качеству обуславливают разработку новых методов и подходов к организации и нормированию труда. В основе этих подходов должны быть стремление к наиболее полному использованию интеллектуальных и профессиональных способностей, дальнейшее развитие потенциала работника, обогащение содержания труда. С этой точки зрения, совершенствование организации и нормирования труда следует проводить на основе концепции качества трудовой деятельности.

Влияние на уровень и динамику показателя производительности возможно только посредством управления взаимодействием и состоянием отдельных факторов, под влиянием которых изменяются затраты труда на производство единицы продукции (работ, услуг), то есть уровень производительности.

Действие факторов роста производительности труда зависит от естественных, общественных, экологических и материальных условий, в которых они проявляются и реализуются. Естественные условия характеризуются плодородием земель, климатическими особенностями;

общественные – характером производственных отношений, развитием хозяйственного механизма; экологические – природоохранной деятельностью и условиями труда; материальные находят выражение в степени развития производительных сил, уровня жизни.

Анализ показывает, что вся совокупность факторов может быть представлена следующими группами: научно-технологические, организационные, структурные и социальные. Непосредственное воздействие факторов эффективности труда на использование ресурсов осуществляется в организации с учетом внешнего (институционального) воздействия на региональном, отраслевом и общегосударственном уровнях.

Классификация факторов важна потому, что она позволяет перейти от простой регистрации изменений в уровне производительности труда к выявлению причин, обуславливающих эти изменения, а следовательно, к выявлению неиспользованных резервов. Каждая группа факторов оказывает воздействие на использование производственных ресурсов (трудовых, природных, материальных, технических и финансовых).

Экономическое содержание факторов роста производительности труда раскрыл К. Маркс. Он указывал, что под повышением производительности труда понимается всякое вообще изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара. Таким образом, отмечал К. Маркс, меньшее количество труда приобретает

способность произвести большее количество потребительской стоимости.

Научно-технологические факторы играют решающую роль в обеспечении конкурентоспособности продукции и создании материально-технической базы эффективности труда. Они оказывают прямое воздействие на качество продукции и производительность труда, а также на продуктивность использования материальных ресурсов. Эта группа факторов связана с использованием новой техники, прогрессивной технологии, новых видов сырья и материалов, обусловленных инновационным процессом в сельском хозяйстве, индустриализацией его отраслей.

Научно-технический прогресс – главный источник последовательного роста производительности. Поэтому для использования в производственном процессе достижений научно-технического прогресса в современных условиях требуется направление инвестиций, в первую очередь, на реконструкцию и техническое перевооружение действующих производств, внедрение прогрессивных технологий и новейшей техники, повышение доли затрат на активную часть основных производственных фондов – машин, оборудования.

Реализация мероприятий по техническому переоснащению сельскохозяйственного производства, предусмотренных Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы, позволит обеспечить рост производительности труда не менее чем в 1,4 раза и снизить удельный расход материальных и энергетических ресурсов на 10–15 %.

На практике технический прогресс и инвестиции тесно взаимосвязаны: технический прогресс влечет за собой инвестиции в новые машины и оборудование. Производительность работника повышается, если он будет использовать больше основного капитала. Вполне возможно замедление темпов роста производительности труда в связи с недостатком капиталовложений в развитие инфраструктуры.

Организационные факторы играют координирующую роль в комплексном использовании всех факторов эффективности труда. Сущность и содержание понятия "организация" определяются его двояким смыслом: как процесс создания системы и как сама эта система в процессе функционирования.

В современных условиях актуально качественное изменение организации нормирования труда. Процесс подробной разработки норм необходим для точного учета рабочего времени, установления трудового вклада каждого отдельного работника, расстановки кадров и определения оптимальной численности работников на предприятиях, расчета издержек на рабочую силу.

Структурные факторы характеризуют изменения производственной программы по объему продукции и ее составу, приводят к структурным сдвигам в производстве. Эти изменения связаны с ситуацией на рынке продовольствия и услуг, а также с налоговой и ценовой политикой в государстве. Положительное воздействие на использование производственных мощностей и ресурсов предприятия оказывают структурные факторы, связанные с развитием социально значимых производств, на которые распространяются налоговые льготы.

Социальные факторы отражают три важнейшие характеристики: качественный уровень персонала, отношение работников к труду, социальные условия труда. Повышение квалификации работников непосредственно влияет на производительность и эффективность труда. Отношение работников к труду, независимо от мотивов, которыми они руководствуются при определении своего трудового поведения, так или иначе отражается на трудовой дисциплине, использовании рабочего времени, интенсивности труда. Влияние этих факторов на производительность и эффективность труда может быть установлено исходя из сокращения потерь рабочего времени по причинам, зависящим от работника, из расширения объема работ.

Социальные условия труда характеризуются степенью его безопасности, режимами труда и отдыха, социально-психологическим климатом в коллективе и потребностью в льготах и компенсациях для нейтрализации или ослабления влияния неблагоприятных условий труда и обеспечением работников социальными услугами. Влияние социальных условий труда на его производительность и эффективность отражается в потере рабочего времени из-за временной нетрудоспособности, расходах на охрану труда, технику безопасности, улучшении условий труда.

Особое место среди факторов роста производительности труда занимают образование и профессиональная подготовка. Инвестиции в человеческий капитал – важное средство повышения производительности труда. Важнейшим показателем качества рабочей силы является уровень образования.

Нельзя добиться положительных сдвигов в динамике производительности труда, совершенствуя лишь производственную базу экономики. Применение современного технологического оборудования требует высококвалифицированной рабочей силы, для обучения, подготовки и переподготовки которой также необходимы немалые средства. Следовательно, для роста производительности труда большое значение имеют инвестиции, используемые на образование. Следовательно, всякие изменения в процессе производства, связанные с техникой, технологией, управлением, организацией производства и труда, а также в структуре производства и рабочей силе, ведущие к увеличению количества производимой продукции в единицу времени, характеризуют собой повышение производительности труда.

Высокая общеобразовательная подготовка создает прочную основу для роста не только квалификации, но и для производственной активности работников. С развитием рыночных отношений уровень квалификации и его влияние на повышение производительности труда будет увеличиваться. Об этом свидетельствует опыт развитых стран, где от 5 до 10 % общего фонда заработной платы фирмы расходуют на повышение квалификации.

По результатам исследований отечественных и зарубежных специалистов, качество рабочей силы обуславливает 10–15 % уровня производительности труда. Зарубежный опыт свидетельствует, что влияние данного фактора постоянно возрастает, а инвестиции, используемые на повышение качества рабочей силы, считаются не

менее рентабельными, чем те, которые затрачиваются на новую технику и оборудование.

Характеризуя значение организационных и социальных факторов, следует отметить преимущества, которые заключаются в том, что управление ими требует сравнительно незначительных дополнительных капиталовложений. Базируясь на улучшении использования имеющегося на предприятии потенциала трудового коллектива, эти факторы позволяют добиться высокой производительности труда. Без них невозможно получить полный эффект от материально-технических ресурсов.

Система норм и нормативов затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования

Новые условия хозяйствования предполагают необходимость формирования системы управления снижением трудоемкости продукции, позволяющей осуществлять постоянное целенаправленное воздействие на экономию затрат труда на всех стадиях производства. Повышение производительности труда в отрасли или, иначе говоря, сокращение затрат труда на единицу произведенной продукции при прочих равных условиях было и остается важнейшим показателем и условием стабильного развития аграрной экономики.

Использование научно обоснованных показателей эффективности труда, методики их определения и анализа имеют большое практическое значение при изучении и определении рациональных путей сокращения трудовых затрат в сельскохозяйственном производстве, выявлении возможных резервов ее повышения. Любой показатель производительности сельскохозяйственного труда может быть измерителем, то есть количественной ее мерой, когда он отражает сущность повышения эффективности труда, заключающуюся в его экономии.

Оценка результатов работы предприятий и отраслей по количественным показателям прироста объемов производства без учета используемых ресурсов не может использоваться в условиях рынка, поскольку препятствует укреплению конкурентоспособности предприятий, расширению объемов сбыта продукции. В новых условиях за основу экономического роста производства и социально-экономического развития организации требуется принимать показатели доходности, прибыльности и рентабельности, оптимизации и нормирования затрат, эффективности и самокупаемости ресурсов.

В условиях рынка многие предприятия в целях стабилизации производства и дальнейшего его развития начинают внедрять новые инвестиционные программы, предусматривающие более совершенные технико-технологические проекты сельскохозяйственного производства и переработки продукции, организационного переустройства предприятий. Для технико-экономического обоснования и внедрения таких проектов большую роль призвано сыграть научно обоснованное нормирование трудовых процессов. Трудно переоценить его значение в деле научной организации труда и производства, создания новых рабочих мест.

В целях выполнения поставленной задачи – разработка нормативов трудовых затрат для основных видов

сельскохозяйственной продукции – предварительно проведена большая аналитическая работа. На основании анализа совокупности сельскохозяйственных организаций Минской и Гродненской областей установлено, что в группах сельскохозяйственных организаций, дифференцированных по уровню затрат труда на единицу основных видов сельскохозяйственной продукции, производственно-экономические показатели имеют существенные различия. Сложившаяся в сельскохозяйственном производстве республики тенденция такова: более низким затратам труда соответствуют более высокая урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, более низкая себестоимость единицы продукции и, как правило, более высокая оплата труда.

Нормативы затрат труда должны иметь прогрессивный характер, соответствовать современным интенсивным технологиям и уровням производства.

В ходе исследования установлено, что при разработке прогнозов, в частности нормативов трудовых затрат, следует сочетать экспертные и формализованные (фактографические) методы: индивидуальной экспертной оценки, группировок, прогнозной экстраполяции (аналитическое выравнивание трендовых рядов). Данная классификация не исключает использования и других методов. Наиболее простым и доступным при решении прогнозных задач этого направления является метод группировок.

Нормативы трудовых затрат для отраслей растениеводства

Чтобы в нормативах затрат труда по важнейшим видам сельскохозяйственной продукции растениеводства учесть природно-климатические и экономические различия, они разрабатывались по областям. Для выполнения поставленной задачи в ходе исследования по совокупности сельскохозяйственных организаций проведены группировки по урожайности всех сельскохозяйственных культур. Это позволило установить взаимосвязь урожайности, затрат труда, себестоимости продукции, по товарным видам продукции – полученной прибыли с гектара посевной площади, а также оплаты труда одного работника, занятого в сельскохозяйственном. Чтобы учесть различия по природно-экономическим факторам, аналогичные группировки проведены по всем областям.

На основании проведенных исследований разработаны нормативы затрат труда на центнер продукции и на гектар посевов, дифференцированные по областям и уровням урожайности сельскохозяйственных культур (табл. 5.2.9, 5.2.10).

Нормативы затрат труда в отраслях животноводства

В рыночной экономике учет всех элементов затрат, оптимальное расходование средств и труда должны выступать в качестве важнейших условий эффективного функционирования производства. В системе управления издержками первостепенными являются всесторонний анализ всех элементов затрат, включая затраты труда, выявление резервов их снижения, а также оценка того, насколько сложившиеся затраты соответствуют

Таблица 5.2.9. Нормативы затрат труда на центнер продукции и на гектар посевов основных сельскохозяйственных культур

Культура	Урожайность, ц/га	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на гектар посевов
Брестская область			
Зерновые	30	0,70	21
	35	0,65	23
	40	0,60	24
	45	0,55	25
	50	0,50	25
	60	0,45	27
	70	0,40	28
Картофель	200	1,10	220
	250	1,00	250
	300	0,90	270
	400	0,75	300
	500	0,60	300
	600	0,50	300
Рапс	15	0,90	14
	20	0,85	17
	25	0,80	20
	30	0,75	23
	35	0,70	24
	40	0,65	26
	50	0,70	35
	60	0,65	39
Кукуруза (зерно)	60	0,65	39
	70	0,60	42
	80	0,55	44
	90	0,50	45
Кормовые корнеплоды	400	0,50	20
	500	0,45	22,5
	600	0,40	24
	700	0,35	24,5
	800	0,30	24
Витебская область			
Зерновые	30	0,75	22
	35	0,70	24
	40	0,65	26
	45	0,60	27
	50	0,55	28
	60	0,50	30
	70	0,45	32
Картофель	150	1,30	220
	200	1,15	230
	250	1,00	250
	300	0,85	255
	350	0,75	262
	400	0,65	260
Рапс	15	1,00	15
	20	0,95	19
	25	0,90	23
	30	0,85	26
	35	0,80	28
	40	0,75	30
	45	0,70	30
Кукуруза (зерно)	40	0,75	30
	50	0,70	35
	60	0,65	39
	70	0,60	42
	80	0,55	44
	85	0,50	44
Кормовые корнеплоды	350	0,55	19
	450	0,50	22
	550	0,45	25
	650	0,40	26
	750	0,35	26
Гомельская область			
Зерновые	30	0,75	22
	35	0,70	24
	40	0,65	26
	45	0,60	27
	50	0,55	28
	70	0,50	32
Гродненская область			
Зерновые	35	0,65	23
	40	0,60	24
	45	0,55	25
	50	0,50	25
	60	0,45	27
	70	0,40	28
	80	0,35	28
Картофель	200	1,20	240
	250	1,05	262
	300	0,90	270
	400	0,75	300
	500	0,60	300
	600	0,50	300
Рапс	20	0,80	16
	25	0,75	19
	30	0,70	21
	35	0,65	23
	40	0,60	24
	50	0,55	28
Кукуруза (зерно)	60	0,65	39
	70	0,60	42
	80	0,55	44
	90	0,50	45
	100	0,45	45
Минская область			
Зерновые	35	0,65	23
	40	0,60	24
	45	0,55	25
	50	0,50	25
	60	0,45	27
	70	0,40	28
	80	0,35	28
Картофель	200	1,10	220
	250	1,00	250
	300	0,90	270
	400	0,75	300
	500	0,60	300
	600	0,50	300
Рапс	20	0,80	16
	25	0,75	19
	30	0,70	21
	35	0,65	23
	40	0,60	24
	50	0,55	28

Культура	Урожайность, ц/га	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на гектар посевов
Кукуруза (зерно)	55	0,65	36
	65	0,60	39
	75	0,55	41
	85	0,50	42
	95	0,45	43
Кормовые корнеплоды	450	0,45	20
	550	0,40	22
	600	0,35	21
	700	0,30	21
	800	0,25	20
Могилевская область			
Зерновые	30	0,75	22
	35	0,70	24
	40	0,65	26
	45	0,60	27
	50	0,55	28
	60	0,50	30
	70	0,45	32
Картофель	150	1,20	180
	200	1,10	220

Культура	Урожайность, ц/га	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на гектар посевов
	250	0,95	238
	300	0,80	240
	350	0,70	245
	400	0,70	280
Рапс	15	1,00	15
	20	0,95	19
	25	0,90	23
	30	0,85	26
	35	0,80	28
	40	0,75	30
Кукуруза (зерно)	50	0,70	35
	60	0,65	39
	70	0,60	42
	80	0,55	44
	90	0,50	45
Кормовые корнеплоды	400	0,55	22
	500	0,50	25
	600	0,45	27
	700	0,40	28
	800	0,35	28

Таблица 5.2.10. Нормативы затрат труда на центнер продукции и на гектар посевов основных видов продукции растениеводства

Культура	Урожайность, ц/га	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на гектар посевов
Сахарная свекла	350	0,20	70
	400	0,18	72
	450	0,16	72
	500	0,14	70
	600	0,12	72
	700	0,08	56
	800	0,05	40
Лен-долгунец (треста)	20	1,10	22
	25	1,00	25
	30	0,95	28
	35	0,90	32
	40	0,85	34
	45	0,80	36
	50	0,75	38
	55	0,70	40
Кукуруза (зеленая масса)	250	0,07	20
	300	0,06	21
	350	0,05	21
	450	0,04	22
	550	0,03	22
Улучшенные сенокосы (сено)	25	0,35	8,8
	30	0,30	9
	40	0,25	10
	50	0,22	11
	60	0,18	11
Улучшенные сенокосы (зеленая масса)	150	0,040	6
	200	0,035	7
	250	0,030	7,5
	300	0,025	7,5
	350	0,020	7
Однолетние травы (зеленая масса)	150	0,080	12
	200	0,075	15
	250	0,070	18
	300	0,065	20
	350	0,060	21
Многолетние травы (зеленая масса)	250	0,050	12,5
	300	0,045	14
	350	0,040	14
	400	0,035	14
	500	0,030	15

Культура	Урожайность, ц/га	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на гектар посевов
Многолетние травы (сено)	40	0,45	18
	45	0,40	18
	50	0,35	17,5
	55	0,30	16,5
	60	0,25	15
	70	0,20	14
	75	0,15	13
Многолетние травы (семена)	2,5	8,5	21
	3,0	8,0	24
	3,5	7,5	26
	4,0	7,0	28
	4,5	6,5	29
	5,0	6,0	30
Капуста ранняя	250	1,40	350
	300	1,25	375
	350	1,10	385
	400	0,95	380
Капуста средняя и поздняя	400	1,10	440
	450	1,05	472
	500	1,00	500
Морковь столовая	550	0,95	522
	200	1,2	240
	250	1,1	275
	300	1,0	300
Свекла столовая	350	0,9	315
	250	1,1	275
	300	1,0	300
	350	0,9	315
	400	0,8	320
Огурцы	150	5,2	780
	170	5,0	850
	200	4,8	960
	250	4,5	1125
	300	4,2	1260
Лук-репка (из севка)	150	2,4	360
	180	2,2	396
	210	2,0	420
	250	1,7	425

нормативным, а также аналогам производителей сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем развития.

В животноводстве в отличие от растениеводства ус-танавливают, как правило, не сменные нормы выработки, а нормы закрепления скота за одним или группой работников. Для разработки обоснованных норм обслуживания необходим тщательный учет факторов, влияющих на уровень производительности труда. К их числу относятся: вид, пол, возраст и производственное назначение, способ содержания (привязный, беспривязный, мелкогрупповой, свободновыгульный, на глубокой подстилке и т. д.); тип и нормы кормления животных; тип животноводческих помещений; уровень и средства механизации; технология выполнения работ (кратность доения, кратность кормления, чистки помещений и др.); формы разделения и кооперации труда, обязанности работников. Изучение и систематизация нормообразующих факторов производится на основе паспортизации животноводческих ферм и комплексов.

Данные паспортизации необходимы для расчета нормы численности работников. Под нормой численности понимается регламентируемое, научно обоснованное количество работников определенных профессий и квалификации, необходимое для обслуживания объектов комплекса. Нормы численности работников разрабатываются как для конкретных предприятий, так для предприятий одного типа, со сходным оборудованием и условиями (типовые). Типовые нормы численности работников определяют на основе плановой трудоемкости работ, по имеющимся нормативным материалам. Общая плановая трудоемкость запланированного в течение года объема работ определяется суммированием всех затрат рабочего времени на операции, охватываемые технологическим процессом.

Важнейшими условиями эффективного развития отрасли животноводства являются внедрение промышленных методов организации производства и труда, сокращение длительности производственных процессов, комплексная механизация, автоматизация и компьютеризация производственных процессов, экономичность производства, научная организация труда, обеспечивающие конкурентоспособность производства продукции.

При внедрении перспективных технологий на молочных фермах следует учитывать снижение затрат, прежде всего, на выполнении наиболее трудоемких процессов – подготовке кормов, организации кормления и доения коров. Производительность доярки при ручном доении составляет 6–8 коров в час. При использовании компьютеризованных доильных установок с автоматизированными станками и электронными манипуляторами для их снятия результат определяется уровнем квалификации исполнителя. Производительность труда на компьютеризованных доильных установках 60–100 коров в час.

Для создания цехов по производству комбикормов в хозяйствах необходимо освоить производство автоматизированных технологий и технических средств, обеспечивающих получение сбалансированных комбикормов, а также новых технических средств и способов обработки сырья, ввода в комбикорма высокобелковых компонентов.

В целях повышения продуктивности и конкурентоспособности животноводства Государственной программой возрождения и развития села на 2005–2010 годы предусматривается сконцентрировать основные объемы производства на крупных фермах и комплексах. Реализация поставленных задач позволит производить на этих фермах не менее 90 % валового объема молока, 85–90 % валового производства свинины и 25–30 % говядины.

В настоящее время в молочной отрасли активно реализуются программы строительства новых и реконструкции действующих молочных ферм под стационарное беспривязное боксовое содержание коров с доением в автоматизированных залах с компьютерной системой процессов. В частности, в хозяйствах Гродненской области планируется сократить количество молочных ферм с устаревшей технологией в 3 раза. Это позволит сконцентрировать все дойное стадо на крупных молочных комплексах нового типа с численностью 500–800 и более голов, обеспечив при этом значительный рост производительности труда и улучшение экономической эффективности отрасли.

Особое внимание в вопросах повышения интенсификации производства мяса направлено на совершенствование технологии промышленного откорма животных. Технологическое переоснащение этих предприятий осуществляется с учетом новейших достижений науки, отечественного и зарубежного опыта. Основное производство мясных ресурсов в области в настоящее время сосредоточено на 28 свиноводческих комплексах и 19 комплексах по выращиванию и откорму крупного рогатого скота. На их долю приходится 82 % производства свинины и 25 % говядины.

В Брестской области к 2010 г. планируется построить и реконструировать 190 молочно-товарных ферм с беспривязным содержанием коров и доением в доильном зале, в которых будет содержаться около половины поголовья коров и производиться не менее 70 % валового производства молока. На фермах, где пока коренная реконструкция не предусматривается, ведется установка современных молокопроводов, холодильных установок, внедряется поточно-цеховая система.

К началу 2007 г. в сельскохозяйственных организациях Минской области на новых и реконструированных фермах функционировало 39 автоматизированных доильных залов, оборудованных системами как отечественного, так и преимущественно зарубежного производства. Таким способом доения охвачено более 11 % молочного скота. Ведутся строительство и реконструкция молочных ферм под ресурсосберегающие технологии из облегченных конструкций для получения высоких надоев (9–15 тыс. кг молока).

Реконструкция животноводческой отрасли направлена на внедрение новых технологий в производство. Это, в свою очередь, ведет к сокращению численности работников и затрат труда. Например, после реконструкции молочно-товарной фермы количество работников, непосредственно занятых обслуживанием животных, сократится в 2–3 раза. Зачастую это порождает проблему занятости сельского населения, решать которую необходимо, развивая крупные населенные пункты с со-

ответствующей инфраструктурой и расширяя сферу занятости сельского населения.

Поскольку аграрная политика в республике направлена на интенсификацию животноводческой отрасли, включая строительство новых и реконструкцию существующих ферм, это позволит в ближайшей перспективе основную часть продукции животноводства производить с затратами труда, позволяющими конкурировать на отечественном и зарубежном рынках. Исходя из этих позиций проводилась разработка нормативов трудовых затрат по молоку, приросту живой массы крупного рогатого скота и свиней.

В этих целях проведен сравнительный анализ уровня продуктивности (среднегодовой удой молока, среднесуточный прирост живой массы крупного рогатого скота и свиней) и затрат труда по ряду сельскохозяйственных организаций, имеющих высокий уровень экономического развития. Уровень производства, затраты труда и соответствующие технологии в этих хозяйствах, по существу, являются образцом эффективного ведения животноводческой отрасли, на что должны ориентироваться и другие организации. Если различия в продуктивности коров между средним по республике показателем и максимальным составляет 2 раза, среднесуточных приростах крупного рогатого скота – 1,7; свиней – 1,3; то затраты труда на центнер продукции ниже соответственно – в 4,2; 4,0 и 2,3 раза.

Еще большую разницу можно обнаружить по отдельным фермам и комплексам. Так, в 2008 г. на свиноводческом комплексе СПК "Обухово" затраты труда составили 4,41 чел.-ч, а за четыре месяца 2009 г. – 3,57 чел.-ч против 5,36 чел.-ч по хозяйству. На двух реконструированных молочно-товарных фермах этого хозяйства затраты труда на центнер молока в 2008 г. составили 0,77 и 0,75 чел.-ч при среднегодовом удое 7557 и 7535 кг. В целом по хозяйству надой молока составил 7113 кг, затраты труда – 0,88 чел.-ч.

Таблица 5.2.11. Нормативы затрат труда на центнер продукции и на голову скота

Вид продукции	Продуктивность	Прямые затраты труда, чел.-ч	
		на центнер продукции	на голову скота
Среднегодовой удой молока, кг	5000	3,0	150
	6000	2,5	150
	7000	2,0	140
	8000	1,6	128
	9000	1,2	108
	10000	0,8	80
Среднесуточный прирост живой массы крупного рогатого скота, г	12000	0,7	84
	550	20,0	40,0
	650	16,0	38,0
	750	12,0	32,8
	850	9,5	29,5
Среднесуточный прирост живой массы свиней, г	950	6,5	22,5
	1050	5,0	19,2
	500	7,0	12,8
	550	6,2	12,4
	600	5,1	11,2
	650	4,5	10,7
	700	4,0	10,2
	750	3,8	10,4
	800	3,5	10,2

Перспективы развития отраслей животноводства, группировки сельскохозяйственных организаций по показателям затрат труда на единицу продукции, сравнительный анализ продуктивности и затрат труда в животноводческой отрасли хозяйств с высоким уровнем развития положены в основу разработки нормативов затрат труда на единицу продукции и на голову скота (табл. 5.2.11).

Заключение

В решении проблемы повышения результативности труда (в широком понимании) большое значение имеют всестороннее знание и полнота овладения такими экономическими категориями, как эффективность и производительность труда, рост уровня которых означает достижение наибольших результатов при имеющихся ресурсах и их затратах. Будучи объективным свойством живого труда, его производительность выражает фактически достигнутую или реально планируемую эффективность труда, причем в ней отражается степень использования в процессе производства как самого труда, так и средств производства.

Экономическое содержание использования труда и повышения его производительности заключается в сокращении рабочего времени на единицу производимой продукции. В стремлении производить продукцию с минимальными затратами труда и средств отражается закономерность, присущая любой общественно-экономической формации. Вот почему повышение производительности труда является всеобщим экономическим законом.

В рыночной экономике главным направлением и условием преодоления ограниченности ресурсов становятся поиск и реализация инновационных идей. Это придает особую актуальность решению проблемы достижения высокой производительности ресурсов, поскольку данный показатель является основным объективным критерием стабильности экономики. Только высокая производительность может обеспечить наращивание объемов валового внутреннего продукта и достижение устойчивого экономического роста, снижение удельных затрат и себестоимости продукции, надежную конкурентоспособность товаров на внутреннем и внешнем рынках, постоянное повышение среднедушевого дохода населения.

В результате анализа и обобщения различных теоретических подходов определено, что при разработке прогнозов, в частности нормативов трудовых затрат, принято сочетать экспертные и формализованные (фактографические) методы: индивидуальной экспертной оценки, группировок, прогнозной экстраполяции (аналитическое выравнивание трендовых рядов). Данная классификация не исключает использования и других методов. Наиболее простым и доступным при решении прогнозных задач этого направления является метод группировок.

Разработанные в ходе выполнения исследования нормативы затрат труда по видам продукции сельского хозяйства носят прогрессивный характер. При этом учитывались опыт хозяйств с высоким уровнем производства и экономического развития, перспективные направления развития отраслей растениеводства и животновод-

ства с учетом современных технологий и способов производства. Сравнение фактических затрат труда с нормативными позволит дать оценку степени рациональности использования труда при производстве конкретных видов продукции в сельскохозяйственных организациях, а при необходимости – осуществлять поиск резервов снижения трудовых затрат и повышения производительности труда.

Предлагаемая система норм и нормативов затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции в новых условиях хозяйствования, разработанная основе глубокого анализа и прогноза важнейших тенденций в сельском хозяйстве, будет способствовать применению на практике новых организационных форм производства, методов и средств управления, внедрению инновационных технологий.

§ 5.3. Методические рекомендации по формированию доходов и оплаты труда руководителей и специалистов наиболее экономически развитых сельскохозяйственных организаций

В целях усиления мотивации труда и взаимосвязи доходов руководителей и главных специалистов сельскохозяйственных предприятий с финансовыми результатами работы организаций стимулирование их труда предлагается производить по следующим направлениям:

1. Гарантированную часть заработной платы (тарифные оклады) устанавливать в зависимости от общей суммы денежной выручки от реализации продукции, работ, услуг и ее размера в расчете на работника, оставшейся в организации (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку). При этом разработку шкал дифференциации денежной выручки необходимо производить с учетом задействования всех тарифных разрядов и коэффициентов Единой тарифной сетки Республики Беларусь для указанных категорий работников.

2. Для взаимосвязи доходов руководящих работников с фактическими конкретными поступлениями денежных средств предусмотреть дополнительно ежемесячное вознаграждение по нормативам в зависимости от фактического размера полученной денежной выручки за месяц (всего и на работника).

3. Премирование руководителей, главных специалистов рекомендуется производить поквартально по нормативам в зависимости от размера полученной прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и выполнения доведенных прогнозных показателей организации.

Механизм реализации вышеуказанных направлений формирования доходов руководителей, главных специалистов сельскохозяйственных организаций может быть различным, однако цель его едина – взаимосвязь доходов руководящих работников с финансовыми результатами должна быть, во-первых, ощутима; во-вторых, проста и понятна.

Нами разработан в текущем году ряд вариантов стимулирования труда и формирования доходов руководящих работников сельскохозяйственных организаций. Остановимся на важнейших из них.

Вариант 1. Разработан кандидатом экономических наук, доцентом В.И. Бельским по заданию Администрации Президента Республики Беларусь. Принят для проведения эксперимента в IV квартале 2009 г. по оплате труда руководителей и специалистов в 18-ти организациях (по 3 в каждой области). Основные положения новых условий стимулирования труда следующие.

1. Установление минимальной гарантированной части заработной платы руководителей и главных специалистов сельскохозяйственной организации (тарифный оклад). Тарифный оклад руководителя определяется путем умножения размера тарифной ставки первого разряда, установленной в организации, на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда Единой тарифной сетки Республики Беларусь согласно приложению 5 к Инструкции, утвержденной постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 20.09.2002 г. № 123 (с изменениями и дополнениями).

Тарифные разряды и соответствующие им тарифные коэффициенты руководителя организации устанавливаются в зависимости от общей денежной выручки от реализации продукции и размера денежной выручки от реализации продукции, работ, услуг на одного работника за прошлый год (табл. 5.3.1).

Тарифный оклад первого заместителя руководителя организации устанавливается на один разряд ниже тарифного разряда руководителя организации. Тарифные разряды заместителей руководителя организации, главного бухгалтера устанавливаются на 1–2 разряда ниже

Таблица 5.3.1. Тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов руководителей сельскохозяйственных организаций в зависимости от денежной выручки от реализации продукции, полученной за предыдущий год

№ п/п	Группа по денежной выручке, млн руб.	Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–45,0	свыше 45,0
1	До 2500	4,26	4,56	4,88	5,22	5,59
2	2501–5000	4,56	4,88	5,22	5,59	5,98
3	5001–10000	4,88	5,22	5,59	5,98	6,40
4	10001–30000	5,22	5,59	5,98	6,40	6,85
5	30001–50000	5,59	5,98	6,40	6,85	7,33
6	Свыше 50000	5,98	6,40	6,85	7,33	7,84

тарифного разряда первого заместителя руководителя организации; главных специалистов – на 1–2 разряда ниже заместителя руководителя организации.

Тарифные оклады руководителей и главных специалистов, определенные по группам оплаты труда в зависимости от денежной выручки, повышаются на период проведения эксперимента: не более чем на 50,0 % включительно в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 26.07.1999 г. № 29 "О дополнительных мерах по совершенствованию трудовых отношений, укреплению трудовой и исполнительской дисциплины"; до 10,0 % включительно – за работу в сельскохозяйственной организации.

2. Ежемесячное увеличение гарантированной части должностного оклада в зависимости от результатов работы сельскохозяйственной организации. Выплата ежемесячного вознаграждения руководителям и главным специалистам производится по нормативам в зависимости от размера годовой (расчетной) денежной выручки от реализации продукции (за вычетом стоимости по-

купных семян, кормов, животных и птицы, приобретенных для доращивания и откорма) и денежной выручки на одного работника (табл. 5.3.2, 5.3.3).

При этом размер годового вознаграждения определяется расчетно, двенадцатая часть которого и составит вознаграждение руководителям и главным специалистам в месяц.

Руководителям и главным специалистам организации, расположенной в отличающихся от среднереспубликанского уровня природно-экономических условиях хозяйствования, к нормативам применяются поправочные коэффициенты, рассчитываемые как отношение среднего балла сельскохозяйственных угодий (29) к баллу сельскохозяйственных угодий конкретного хозяйства.

Заместителям руководителя и главным специалистам конкретный размер ежемесячного вознаграждения определяется нанимателем.

Ежемесячное вознаграждение руководителей и главных специалистов максимальными размерами не ограничивается и включается в полном объеме в затраты по

Таблица 5.3.2. Нормативы отчисления денежной выручки на оплату труда руководителя, %

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке (за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы), млн руб/год	Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб/год					
		1	2	3	4	5	6
		до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,0	свыше 50,0
1	До 1500,0	0,563	0,806	0,894	1,056	1,381	1,875
2	1500,1–2500,0	0,465	0,665	0,738	0,871	1,14	1,548
3	2500,1–4000,0	0,360	0,515	0,571	0,675	0,883	1,198
4	4000,1–6000,0	0,280	0,401	0,445	0,526	0,688	0,934
5	6000,1–10000,0	0,190	0,271	0,301	0,355	0,465	0,631
6	10000,1–15000,0	0,139	0,199	0,220	0,260	0,340	0,461
7	15000,1–20000,0	0,113	0,161	0,179	0,210	0,275	0,374
8	20000,1–30000,0	0,080	0,114	0,126	0,149	0,195	0,265
9	30000,1–50000,0	0,050	0,073	0,080	0,095	0,124	0,168
10	50000,1–75000,0	0,035	0,050	0,056	0,066	0,086	0,116
11	75000,1–100000,0	0,028	0,039	0,044	0,051	0,066	0,090
12	Свыше 100000,0	0,019	0,028	0,030	0,035	0,046	0,063

Примечание. Размер ежемесячного вознаграждения руководителю организации может быть уменьшен или отменен по решению вышестоящего органа, заключившего контракт:

- за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств, предусмотренных контрактом;
- невыполнение показателей прогноза социально-экономического развития предприятия;
- нарушение отраслевых требований по технике безопасности и выявление на предприятии случаев травматизма с тяжелым или смертельным исходом.

Таблица 5.3.3. Нормативы отчисления денежной выручки на оплату труда заместителей руководителя и главных специалистов, %

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке (за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы), млн руб/год	Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб/год					
		1	2	3	4	5	6
		до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,0	свыше 50,0
1	До 1500,0	0,450	0,645	0,715	0,845	1,105	1,500
2	1500,1–2500,0	0,372	0,532	0,590	0,697	0,912	1,238
3	2500,1–4000,0	0,288	0,412	0,457	0,540	0,706	0,958
4	4000,1–6000,0	0,224	0,321	0,356	0,421	0,550	0,747
5	6000,1–10000,0	0,152	0,217	0,241	0,284	0,372	0,505
6	10000,1–15000,0	0,111	0,159	0,176	0,208	0,272	0,369
7	15000,1–20000,0	0,090	0,129	0,143	0,168	0,220	0,299
8	20000,1–30000,0	0,064	0,091	0,101	0,119	0,156	0,212
9	30000,1–50000,0	0,040	0,058	0,064	0,076	0,099	0,134
10	50000,1–75000,0	0,028	0,040	0,045	0,053	0,069	0,093
11	75000,1–100000,0	0,022	0,031	0,035	0,041	0,053	0,072
12	Свыше 100000,0	0,015	0,022	0,024	0,028	0,037	0,050

Примечание. Конкретный размер ежемесячного вознаграждения определяется нанимателем.

производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемые при ценообразовании и налогообложении.

3. Премирование руководителя по итогам работы за год. Премирование руководителей и главных специалистов по результатам финансово-хозяйственной деятельности организации за год производится в зависимости от размера полученной годовой прибыли от реализации продукции, работ, услуг, уменьшенной на сумму прироста финансовых обязательств организации, с учетом сложившегося фактического уровня среднемесячной заработной платы работников и рентабельности реализованной продукции (табл. 5.3.4, 5.3.5).

Руководителям и главным специалистам организации, расположенной в отличающихся от среднереспубликанского уровня природно-экономических условиях хозяйствования, к нормативам применяются поправочные коэффициенты, рассчитываемые как отношение среднего балла сельскохозяйственных угодий (29) к баллу сельскохозяйственных угодий конкретного хозяйства.

Для оплаты труда по новым условиям стимулирования руководящих работников нами разработано Положение по оплате труда, которое разъяснено на семинаре-совещании в Минсельхозпроде с руководителями, специалистами организаций, районов, определенных облисполкомами для проведения эксперимента.

Вариант 2¹. Исследование показало, что распределение сельскохозяйственных организаций по размеру денежной выручки по областям республики несколько отличается (табл. 5.3.6, 5.3.7).

Основная масса сельскохозяйственных организаций республики (76 %) по общей сумме денежной выручки за 2008 г. относится к 2–4 группам. При этом, если в хозяйствах Витебской, Могилевской и Гомельской областей денежная выручка составила от 1,5 до 7,0 млрд руб., то в предприятиях Минской, Гродненской и Брестской – соответственно от 2,0 до 10,0 млрд руб. К 6 группе с максимальной денежной выручкой свыше 15 млрд руб. в Витебской, Могилевской и Гомельской областях и свыше 20 млрд руб. – в Минской, Гродненской и Брестской относятся примерно одинаковое количество организаций – 2,5 и 3,0 %.

Аналогичное различие наблюдается по распределению сельскохозяйственных организаций в разрезе областей по денежной выручке на работника (табл. 5.3.8, 5.3.9).

Анализ данных таблиц 5.3.8, 5.3.9 также показал, что по размеру денежной выручки на работника сельскохозяйственные организации по областям республики распределены неодинаково. Так, 472 хозяйства (79 %) Витебской, Могилевской и Гомельской областей получили в 2008 г. денежной выручки на работника от 12,51 до 27,5 млн руб., а 473 предприятия (75,4 %) Минской, Грод-

Таблица 5.3.4. Нормативы отчисления прибыли на премирование руководителя, %

№ п/п	Группа сельхозорганизаций по сумме прибыли*, млн руб/год	Подгруппа по среднему годовому уровню оплаты труда работников, тыс. руб/мес.	Подгруппа по рентабельности реализованной продукции, %					
			1	2	3	4	5	6
			до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,0	свыше 50,0
1	До 300,0	До 700,0	0,500	1,160	1,380	1,810	2,690	4,000
2		700,1–1000,0	0,600	1,392	1,656	2,172	3,228	4,800
3		Свыше 1000,0	0,700	1,624	1,932	2,534	3,766	5,600
4	300,1–500,0	До 700,0	0,450	1,044	1,242	1,629	2,421	3,600
5		700,1–1000,0	0,540	1,253	1,490	1,955	2,905	4,320
6		Свыше 1000,0	0,630	1,462	1,739	2,281	3,389	5,040
7	500,1–1000,0	До 700,0	0,300	0,696	0,828	1,086	1,614	2,400
8		700,1–1000,0	0,360	0,835	0,994	1,303	1,937	2,880
9		Свыше 1000,0	0,420	0,974	1,159	1,520	2,260	3,360
10	1000,1–2000,0	До 700,0,0	0,188	0,435	0,518	0,679	1,009	1,500
11		700,1–1000,0	0,225	0,522	0,621	0,815	1,211	1,800
12		Свыше 1000,0	0,263	0,609	0,725	0,950	1,412	2,100
13	2000,1–5000,0	До 700,0	0,090	0,209	0,248	0,326	0,484	0,720
14		700,1–1000,0	0,108	0,251	0,298	0,391	0,581	0,864
15		Свыше 1000,0	0,126	0,292	0,348	0,456	0,678	1,008
16	5000,1–10000,0	До 700,0	0,053	0,122	0,145	0,190	0,282	0,420
17		700,1–1000,0	0,063	0,146	0,174	0,228	0,339	0,504
18		Свыше 1000,0	0,074	0,171	0,203	0,266	0,395	0,588
19	10000,1–15000,0	До 700,0	0,040	0,093	0,110	0,145	0,215	0,320
20		700,1–1000,0	0,048	0,111	0,132	0,174	0,258	0,384
21		Свыше 1000,0	0,056	0,130	0,155	0,203	0,301	0,448
22	15000,1–20000,0	До 700,0	0,034	0,078	0,093	0,122	0,182	0,270
23		700,1–1000,0	0,041	0,094	0,112	0,147	0,218	0,324
24		Свыше 1000,0	0,047	0,110	0,130	0,171	0,254	0,378
25	Свыше 20000,0	До 700,0	0,030	0,070	0,083	0,109	0,161	0,240
26		700,1–1000,0	0,036	0,084	0,099	0,130	0,194	0,288
27		Свыше 1000,0	0,042	0,097	0,116	0,152	0,226	0,336

* Годовая прибыль от реализации всех видов продукции, работ и услуг, уменьшенная на сумму прироста финансовых обязательств организации.

¹Для определения гарантированных тарифных окладов руководителям организаций, их заместителям и главным специалистам.

Таблица 5.3.5. Нормативы отчисления прибыли на премирование заместителей руководителя и главных специалистов, %

№ n/n	Группа сельхозор- ганизаций по сум- ме прибыли*, млн руб/год	Подгруппа по средне- годовому уровню опла- ты труда работников, тыс. руб/мес.	Подгруппа по рентабельности реализованной продукции, %					
			1	2	3	4	5	6
			до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–30,0	30,1–50,0	свыше 50
1	До 300,0	До 700,0	0,400	0,928	1,104	1,448	2,152	3,200
2		700,1–1000,0	0,480	1,114	1,325	1,738	2,582	3,840
3		Свыше 1000,0	0,560	1,299	1,546	2,027	3,013	4,480
4	300,1–500,0	До 700,0	0,360	0,835	0,994	1,303	1,937	2,880
5		700,1–1000,0	0,432	1,002	1,192	1,564	2,324	3,456
6		Свыше 1000,0	0,504	1,170	1,391	1,825	2,711	4,032
7	500,1–1000,0	До 700,0	0,240	0,557	0,662	0,869	1,291	1,920
8		700,1–1000,0	0,288	0,668	0,795	1,042	1,550	2,304
9		Свыше 1000,0	0,336	0,779	0,927	1,216	1,808	2,688
10	1000,1–2000,0	До 700,0	0,150	0,348	0,414	0,543	0,807	1,200
11		700,1–1000,0	0,180	0,418	0,497	0,652	0,969	1,440
12		Свыше 1000,0	0,210	0,487	0,580	0,760	1,130	1,680
13	2000,1–5000,0	До 700,0	0,072	0,167	0,198	0,261	0,387	0,576
14		700,1–1000,0	0,086	0,201	0,238	0,313	0,465	0,691
15		Свыше 1000,0	0,101	0,234	0,278	0,365	0,542	0,806
16	5000,1–10000,0	До 700,0	0,042	0,098	0,116	0,152	0,226	0,336
17		700,1–1000,0	0,050	0,117	0,139	0,182	0,271	0,403
18		Свыше 1000,0	0,059	0,137	0,162	0,213	0,316	0,470
19	10000,1–15000,0	До 700,0	0,032	0,074	0,088	0,116	0,172	0,256
20		700,1–1000,0	0,038	0,089	0,106	0,139	0,206	0,307
21		Свыше 1000,0	0,045	0,104	0,124	0,162	0,241	0,358
22	15000,1–20000,0	До 700,0	0,027	0,062	0,074	0,098	0,146	0,216
23		700,1–1000,0	0,033	0,075	0,090	0,118	0,174	0,259
24		Свыше 1000,0	0,038	0,088	0,104	0,137	0,203	0,302
25	Свыше 20000,0	До 700,0	0,024	0,056	0,066	0,087	0,129	0,192
26		700,1–1000,0	0,029	0,067	0,079	0,104	0,155	0,230
27		Свыше 1000,0	0,034	0,078	0,093	0,122	0,181	0,269

* Годовая прибыль от реализации всех видов продукции, работ и услуг, уменьшенная на сумму прироста финансовых обязательств организации. Конкретный размер премирования определяется нанимателем.

Таблица 5.3.6. Распределение сельскохозяйственных организаций Витебской, Могилевской, Гомельской областей по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг

№ n/n	Группа по денежной выручке от реализации, млн руб.	Количество организаций в группе	
		всего	%
1	До 1500	85	14,3
2	1501–3000	242	40,8
3	3001–4500	139	23,4
4	4501–7000	73	12,3
5	7001–15000	40	6,7
6	Свыше 15000	15	2,5
Итого		594	100

Таблица 5.3.7. Распределение сельскохозяйственных организаций Минской, Гродненской, Брестской областей по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг

№ n/n	Группа по денежной выручке от реализации, млн руб.	Количество организаций в группе	
		всего	%
1	До 2000	58	9,3
2	2001–4000	194	30,9
3	4001–6000	141	22,5
4	6001–10000	143	22,8
5	10001–20000	72	11,5
6	Свыше 20000	19	3,0
Итого		627	100

Таблица 5.3.8. Распределение сельскохозяйственных организаций Витебской, Могилевской, Гомельской областей на группы по денежной выручке на работника

№ n/n	Группа по денежной выручке от реализации, млн руб.	Количество организаций в группе	
		всего	%
1	До 12,5	58	9,8
2	12,51–20,0	303	51,0
3	20,1–27,5	169	28,4
4	27,51–35,0	39	6,6
5	Свыше 35,0	25	4,2
Итого		594	100

Таблица 5.3.9. Распределение сельскохозяйственных организаций Минской, Гродненской, Брестской областей на группы по денежной выручке на работника, млн руб.

№ n/n	Группа по денежной выручке от реализации, млн руб.	Количество организаций в группе	
		всего	%
1	До 15,0	77	12,3
2	15,1–25,0	300	47,8
3	25,1–35,0	173	27,6
4	35,1–45,0	48	7,7
5	Свыше 45,0	29	4,6
Итого		627	100

ненской и Брестской областей имели выручку на работника от 15,1 до 35,0 млн руб. Примерно одинаковое количество организаций попали в 4 и 5 группы (6,57 и 7,66 %; 4,21 и 4,63 %) с денежной выручкой на работника свыше 27,5 млн руб. (Витебская, Могилевская и Гомельская области) и свыше 35,1 млн руб. (Минская, Гродненская и Брестская области).

Таким образом, исследование показало, что для определения тарифных окладов руководителей и главных специалистов целесообразна дифференциация группировочных признаков в разрезе областей республики.

Наши предложения по дифференциации тарифных разрядов и тарифных коэффициентов для установления гарантированной части заработка по группам

оплаты труда на 2009–2010 гг. (с учетом роста денежной выручки на 20 %) представлены в таблицах 5.3.10–5.3.15.

Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Как показывает анализ таблиц 5.3.10–5.3.15, исходя из наших предложений тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов как гарантированной части заработка руководящих работников сельскохозяйственных организаций по группам оплаты всех областей республики одинаковы. При этом следует заметить, что для Минской, Гродненской и Брестской областей показатели групп и подгрупп по общему размеру денежной выручки, а также

Таблица 5.3.10. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов руководителей сельскохозяйственных организаций Витебской, Могилевской, Гомельской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов), полученной в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 15,0	15,1–24,0	24,1–33,0	33,1–42,0	свыше 42,0
1	До 1800	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
2	1801–3600	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
3	3601–5400	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
4	5401–8400	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85
5	8401–18000	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33
6	Свыше 18000	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33	25/6,85–27/7,84

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Таблица 5.3.11. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов руководителей сельскохозяйственных организаций Минской, Гродненской, Брестской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 18,0	18,1–30,0	30,1–42,0	42,1–54,0	свыше 54,0
1	До 2400	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
2	2401–4800	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
3	4801–7200	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
4	7201–12000	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85
5	12001–24000	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33
6	Свыше 24000	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33	25/6,85–27/7,84

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Таблица 5.3.12. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов заместителей руководителей сельскохозяйственных организаций Витебской, Могилевской, Гомельской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов), полученной в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 15,0	15,1–24,0	24,1–33,0	33,1–42,0	свыше 42,0
1	До 1800	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22
2	1801–3600	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
3	3601–5400	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
4	5401–8400	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
5	8401–18000	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85
6	Свыше 18000	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Таблица 5.3.13. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов заместителей руководителей сельскохозяйственных организаций Минской, Гродненской, Брестской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 18,0	18,1–30,0	30,1–42,0	42,1–54,0	свыше 54,0
1	До 2400	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22
2	2401–4800	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
3	4801–7200	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
4	7201–12000	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
5	12001–24000	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85
6	Свыше 24000	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85	24/6,40–26/7,33

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Таблица 5.3.14. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов главных специалистов сельскохозяйственных организаций Витебской, Могилевской, Гомельской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 15,0	15,1–24,0	24,1–33,0	33,1–42,0	свыше 42,0
1	До 1800	14/3,25–16/3,72	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88
2	1801–3600	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22
3	3601–5400	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
4	5401–8400	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
5	8401–18000	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
6	Свыше 18000	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

Таблица 5.3.15. Тарифные разряды и тарифные коэффициенты для установления тарифных окладов главных специалистов сельскохозяйственных организаций Минской, Гродненской, Брестской областей на 2010 г.

№ п/п	Группа по денежной выручке от реализации в 2009 г., млн руб.	Подгруппа по денежной выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг на работника, млн руб.				
		1	2	3	4	5
		до 18,0	18,1–30,0	30,1–42,0	42,1–54,0	свыше 54,0
1	До 2400	14/3,25–16/3,72	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88
2	2401–4800	15/3,48–17/3,98	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22
3	4801–7200	16/3,72–18/4,26	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59
4	7201–12000	17/3,98–19/4,56	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98
5	12001–24000	18/4,26–20/4,88	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40
6	Свыше 24000	19/4,56–21/5,22	20/4,88–22/5,59	21/5,22–23/5,98	22/5,59–24/6,40	23/5,98–25/6,85

Примечание. Применение конкретных тарифных разрядов и тарифных коэффициентов в пределах интервалов групп и подгрупп по оплате труда осуществляется нанимателем при заключении контракта.

по денежной выручке на работника выше соответственно на 20–28 % и на 33 %, чем для Витебской, Могилевской и Гомельской областей. Следовательно, с учетом разных условий хозяйствования предприятий областей республики выравнены размеры тарифных окладов руководящих работников сельскохозяйственных организаций, что является правомерным и социально справедливым.

Вариант 3¹. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23.01.2009 г. № 49 "О некоторых вопросах стимулирования реализации продукции, товаров (работ, услуг)" в 2009 г. на государственном уровне предполагается совершенствование оплаты труда руководителей сельскохозяйственных организаций (взамен твердых должностных окладов ввести ежемесячное постоянное вознаграждение в процентном отношении от выручки, полученной от реализации продукции, товаров (работ, услуг) в действующих ценах.

В этой связи возникла необходимость разработки механизма формирования доходов руководителей от денежной выручки организации (норматива отчислений) с учетом соотношений в оплате труда с работниками организаций и доли фонда оплаты в выручке.

Для разработки норматива отчисления денежной выручки на вознаграждение (в доход) руководителей сельскохозяйственных организаций по данным годовых отчетов каждой организации из объема реализованной продукции (работ, услуг) произвели вычитание стоимости покупных семян, кормов, молодняка животных и птицы, приобретенных на откорм и дорастивание. Затем оставшуюся сумму денежной выручки скорректировали на условия производства (по балльности сельхозугодий). После проведенных расчетов были выделены 4 группы сельхозорганизаций по размеру денежной выручки (за вычетом указанных покупных оборотных

¹Для определения вознаграждения руководителям организаций от денежной выручки с учетом соотношений в оплате труда с другими работниками.

средств), скорректированной на сложность хозяйствования (балл сельхозугодий), в которых в среднем на хозяйство определены сумма денежной выручки, численность и фонд оплаты труда работников (табл. 5.3.16).

Проведенные исследования показали, что размер денежных поступлений организации, как основной источник формирования фонда оплаты, неадекватно влияет на уровень заработной платы работников. Так, в 1 группе организаций, где объем денежной выручки достиг в среднем 905 млн руб., зарплата работников в месяц составила только 239 тыс. руб., что почти на уровне минимальной заработной платы. В 4 группе, где денежной выручки в среднем получено 13 млрд 704 млн руб. (в 15 раз больше, чем в 1 группе), размер оплаты труда работников только в 1,8 раза больше по сравнению с 1 группой.

Исследованиями установлено, что в экономически несостоятельных организациях при низком уровне заработной платы руководителей сложилось также меньшее ее соотношение с оплатой труда в среднем по организации. В соответствии с действующим порядком в 2007 г. максимальное контролируемое соотношение было 3:1. Однако в предприятиях с малым размером денежной выручки зарплата руководителей была только в 2 раза больше средней оплаты по организации. В предприятиях с большим размером денежной выручки уровень оплаты труда руководителей был в 3 раза выше, чем в среднем по всем категориям работников. На 2008 г. это соотношение централизованно повышено (максимальное – 3,5 раза без утверждения в Совете Министров Республики Беларусь, а с утверждением – 5). В этой связи для определения заработка руководителей в вышеука-

занных группах нами принято дифференцированное соотношение (от 2 до 3,5 раза).

Исследование также показало, что для определения норматива в денежной выручке необходимо учитывать не только ее объем по организации, но и в расчете на работника.

Рассмотрим, как распределяются организации в группах по объему реализации продукции, товаров (работ, услуг) на подгруппы по размеру денежной выручки на работника (табл. 5.3.17).

Данные таблицы 5.3.17 показывают, что в 1 группе организаций 82 % предприятий в расчете на работника получили денежной выручки до 13 млн руб. В 4 группе, наоборот, 96 % организаций в расчете на работника получили денежной выручки на сумму свыше 13 млн руб., из них 57 % предприятий – свыше 20 млн руб.

Для определения норматива отчисления денежной выручки в доход руководителя организации необходимо вначале рассчитать размер его месячного и годового заработка с учетом темпов роста объема реализации и производительности труда (по товарной продукции).

Исследования показали, что сельскохозяйственные организации с небольшим объемом реализации продукции и низким уровнем производительности труда имеют больше возможностей как в наращивании производства и реализации продукции, так и в увеличении производительности труда по сравнению с предприятиями, которые уже достигли хороших результатов по этим показателям. В этой связи для стимулирования труда руководителей таких хозяйств предлагается на один процент прироста суммы денежной выручки и ее размера в рас-

Таблица 5.3.16. Денежная выручка, численность и фонд оплаты труда работников (в среднем на хозяйство по группам)

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы, скорректированной на сложность хозяйствования, млн руб.	Кол-во организаций в группе		Денежная выручка, млн руб.	Численность работников, чел.	Фонд заработной платы, млн руб.		Соотношение заработной платы руководителей и работников организации в среднем
		всего	%			всего	на работника	
1	До 1500,0	451	29,7	904,8	119	341	2,86	2,0
2	1500,1–3000,0	581	38,2	2175,6	189	894	4,73	2,5
3	3000,1–6000,0	309	20,4	4259,6	292	1085	3,71	3,0
4	Свыше 6000,0	178	11,7	13703,8	539	2759	5,12	3,5
	Итого	1519	100	3665,9	230	881	3,83	2,6

Таблица 5.3.17. Распределение сельскохозяйственных организаций в группах по объему денежной выручки на подгруппы по выручке на работника

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы, скорректированной на сложность хозяйствования, млн руб.	Кол-во организаций в группе		Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.							
				1		2		3		4	
		всего	%	до 10,0	10,1–13,0	13,1–20,0	свыше 20,0	всего	%	всего	%
1	До 1500,0	451	100	314	70	100	22	32	7	5	1
2	1500,1–3000,0	581	100	170	29	219	38	177	30	15	3
3	3000,1–6000,0	309	100	34	11	68	22	159	51	48	16
4	Свыше 6000,0	178	100	2	1	5	3	69	39	102	57
	Итого	1519	100	520	34	392	26	437	29	170	11

чете на работника предусмотреть повышенную прибавку заработной платы по сравнению с руководителями тех организаций, где эти показатели пока незначительные. Исходя из вышеизложенного, нами разработан следующий механизм роста доходов руководителей в зависимости от экономических возможностей организаций увеличения объема денежной выручки (за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы) и ее размера в расчете на работника (производительности труда по товарной продукции).

I. Для группы организаций с суммой денежной выручки до 1500 млн руб.

На 1 % роста объемов реализации доход руководителя увеличивается на 0,1 %.

На 1 % роста производительности труда доход руководителя возрастает на 0,2 %.

II. Для группы предприятий с выручкой 1500,1–3000 млн руб.

На 1 % роста объемов реализации доход руководителя увеличивается на 0,2 %.

На 1 % роста производительности труда доход руководителя возрастает на 0,3 %.

III. Для группы организаций с выручкой 3000,1–6000 млн руб.

На 1 % роста объемов реализации доход руководителя увеличивается на 0,3 %.

На 1 % роста производительности труда доход руководителя увеличивается на 0,4 %.

IV. Для группы организаций с объемом реализации продукции свыше 6000 млн руб.

На 1 % роста объемов реализации доход руководителя увеличивается на 0,4 %.

На 1 % роста производительности труда доход руководителя возрастает на 0,5 %.

Исходя из предложенного механизма прироста дохода руководителя в зависимости от прироста объемов реализации и производительности труда нами разработаны нормативы отчисления денежной выручки на вознаграждение руководителей сельскохозяйственных организаций (табл. 5.3.18). Минимальный доход руководителя в организациях с объемом реализации продукции до 1500 млн руб. и денежной выручкой на работника до 5 млн руб. составит всего лишь 8,5 млн руб. в год (710 тыс. руб. в месяц) максимальный – 16,25 млн руб. в год (1 млн 354 тыс. руб. в месяц).

Аналогичная дифференциация в доходах руководителя в зависимости от объемов реализации и производительности труда во второй, третьей и четвертой группах организаций. Так, в группе сельхозорганизаций с объемом реализации продукции свыше 1500 до 3000 млн руб. и денежной выручкой на работника до 10 млн руб. минимальный годовой доход руководителя составит 10,5 млн руб. (875 тыс. руб. в месяц), максимальный – 22 млн руб. в год (1,8 млн руб. в месяц). В группе сельхозорганизаций с объемом реализации продукции свыше 3000 до 6000 млн руб. и денежной выручкой на работника до 15 млн руб. минимальный доход руководителя в год составит 12,25 млн руб. (в месяц – 1,02 млн руб.),

максимальный – 24,75 млн руб. в год (2,06 млн руб. в месяц).

В группе сельскохозяйственных организаций с объемом реализации свыше 6000 млн руб. минимальный годовой доход руководителя 16,1 млн руб. (в месяц – 1,34 млн руб.), максимальный – 72,0 млн руб. (в месяц – 6,0 млн руб.). Следовательно, по мере наращивания объемов реализации продукции и повышения темпов роста производительности труда (по товарной продукции) значительно увеличиваются и доходы руководителей организаций.

Для формирования фонда оплаты труда работников в зависимости от объема реализации и темпов роста производительности труда (по денежной выручке на работника) необходимо учитывать регулируемое соотношение на государственном уровне в заработках руководителя и работников, которое правомерно дифференцировать с учетом экономических возможностей предприятий для повышения уровня заработной платы. В этой связи по группам организаций нами определен размер годового заработка одного работника, численность персонала, фонд оплаты труда в хозяйстве и удельный вес фонда оплаты всех работников в денежной выручке (табл. 5.3.19).

Проведенное исследование показало, что в сельскохозяйственных организациях с объемами реализации продукции до 1500 млн руб. и денежной выручкой на работника до 10 млн руб. даже при низком уровне заработка работников (354–442 тыс. руб. в месяц) доля фонда оплаты в денежной выручке составляла бы от 62 до 90 % (табл. 5.3.19), а максимальный удельный вес должен быть не более 50–55 %. Следовательно, для таких организаций нужны заемные источники в размере 35–40 % фонда оплаты труда.

В организациях с объемом реализации продукции свыше 1500 до 3000 млн руб. удельный вес фонда оплаты в денежной выручке колеблется от 45 до 25 %. В организациях, где объем реализации свыше 3000 до 6000 млн руб., доля фонда оплаты в выручке составила от 31 до 20 %. Не выходит за оптимальные размеры удельный вес фонда оплаты в денежной выручке в организациях, где объем реализации продукции составил более 6000 млн руб. (23–38 %).

Таким образом, разработанные нормативы отчислений денежной выручки в доход руководителя не только усиливают связь с доходами организации, увеличивают фонд потребления работников, но и предусматривают использование доходов на развитие производства (накопление).

Вариант 4¹. Для премирования руководящих работников нами разработаны нормативы отчислений чистой прибыли руководителям организации, их заместителям и главным специалистам (табл. 5.3.20, 5.3.21).

Чтобы ввести стимулирование от прибыли, необходимо выполнить следующие условия:

1. В прибыли организации от всей хозяйственной деятельности доля прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг должна составлять не менее 70 %.

¹Премиирование руководящих работников за наращивание прибыли.

Таблица 5.3.18. Нормативы отчисления денежной выручки (за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы) на вознаграждение и годовой доход руководителей сельскохозяйственных организаций, %

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы и скорректированной на сложность хозяйствования, млн руб.	Среднее значение по группе	Объем реализации продукции до 1500 млн руб.									
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.									
			1		2		3		4		5	
			до 5,0		5,1–10,0		10,1–15,0		15,1–20,0		свыше 20	
			норматив отчисления	годовой доход	норматив отчисления	годовой доход	норматив отчисления	годовой доход	норматив отчисления	годовой доход	норматив отчисления	годовой доход
1	До 500,0	500	1,70	8,50	1,85	9,25	2,0	10,0	2,15	10,75	2,3	11,5
2	500,1–1000,0	750	1,20	9,00	1,35	10,13	1,5	11,25	1,65	12,38	1,8	13,5
3	1000,1–1500,0	1250	0,70	8,75	0,85	10,63	1,0	12,5	1,15	14,38	1,3	16,25
			Объем реализации продукции 1500,1–3000 млн руб.									
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.									
			1		2		3		4		5	
			до 10,1		10,1–15,0		15,1–20,0		20,1–25,0		свыше 25,0	
4	1500,1–2000,0	1750	0,60	10,50	0,70	12,25	0,80	14,00	0,90	15,75	1,00	17,50
5	2000,1–2500,0	2250	0,50	11,25	0,60	13,50	0,70	15,75	0,80	18,00	0,90	20,25
6	2500,1–3000,0	2750	0,40	11,00	0,50	13,75	0,60	16,50	0,70	19,25	0,80	22,00
			Объем реализации продукции 3000,1–6000 млн руб.									
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.									
			1		2		3		4		5	
			до 15,0		15,1–20,0		20,1–25,0		25,1–30,0		свыше 30,0	
7	3000,1–4000,0	3500	0,35	12,25	0,40	14,00	0,45	15,75	0,50	17,50	0,55	19,25
8	4000,1–5000,0	4500	0,30	13,50	0,35	15,75	0,40	18,00	0,45	20,25	0,50	22,50
9	5000,1–6000,0	5500	0,25	13,75	0,30	16,50	0,35	19,25	0,40	22,00	0,45	24,75
			Объем реализации продукции свыше 6000 млн руб.									
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.									
			1		2		3		4		5	
			до 20,0		20,1–25,0		25,1–30,0		30,1–35,0		свыше 35,0	
10	6000,1–8000,0	7000	0,23	16,10	0,28	19,60	0,33	23,10	0,38	26,60	0,43	30,10
11	8000,1–10000,0	9000	0,22	19,80	0,27	24,30	0,32	28,80	0,37	33,30	0,42	37,80
12	10000,1–12000,0	11000	0,21	23,10	0,26	28,60	0,31	34,10	0,36	39,60	0,41	45,10
13	12000,1–14000,0	13000	0,20	26,00	0,25	32,50	0,30	39,00	0,35	45,50	0,40	52,00
14	14000,1–16000,0	15000	0,19	28,50	0,24	36,00	0,29	43,50	0,34	51,00	0,39	58,50
15	16000,1–18000,0	17000	0,18	30,60	0,23	39,10	0,28	47,60	0,33	56,10	0,38	64,60
16	18000,1–20000,0	19000	0,17	32,30	0,22	41,80	0,27	51,30	0,32	60,80	0,37	70,30
17	Свыше 20000,0	20000	0,16	32,00	0,21	42,00	0,26	52,00	0,31	62,00	0,36	72,00

Таблица 5.3.19. Удельный вес фонда оплаты труда работников в денежной выручке, %

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы и скорректированной на сложность хозяйствования, млн руб.	Денежная выручка по группе, млн руб.	Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.				
			1	2	3	4	5
			до 5,0	5,1–10,0	10,1–15,0	15,1–20	свыше 20,0
1	До 500,0	500	85,0	61,7	40,0	30,7	25,6
2	500,1–1000,0	750	90,0	67,5	45,0	35,4	30,0
3	1000,1–1500,0	1250	87,5	70,8	50,0	41,1	36,1
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.				
			1	2	3	4	5
			до 10,0	10,1–15,0	15,1–20,0	20,1–25,0	свыше 25,0
4	1500,1–2000,0	1750	42,0	39,2	32,0	28,0	25,5
5	2000,1–2500,0	2250	45,0	43,2	36,0	32,0	29,5
6	2000,1–3000,0	2750	44,0	44,0	37,7	34,2	32,0
			Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.				
			1	2	3	4	5
			до 15	15,1–20	20,1–25,0	25,1–30,0	свыше 30,0
7	3000,1–4000,0	3500	27,2	26,7	23,3	21,2	19,7
8	4000,1–5000,0	4500	30,0	30,0	26,7	24,6	23,1
9	5000,1–6000,0	5500	30,6	31,4	28,5	26,7	25,2

№ п/п	Группа с.-х. организаций по денежной выручке за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы и скорректированной на сложность хозяйствования, млн руб.	Денежная выручка по группе, млн руб.	Подгруппа по денежной выручке на работника, млн руб.				
			1	2	3	4	5
			до 20,0	20,1–25,0	25,1–30,0	30,1–35,0	свыше 35,0
10	6000,1–8000,0	7000	23,0	24,9	24,0	23,4	22,9
11	8000,1–10000,0	9000	28,3	30,9	29,9	29,3	28,8
12	10000,1–12000,0	11000	28,9	31,8	31,0	30,5	30,1
13	12000,1–14000,0	13000	32,5	36,1	35,5	35,0	34,7
14	14000,1–16000,0	15000	31,7	35,6	35,2	34,9	34,7
15	16000,1–18000,0	17000	34,0	38,6	38,5	38,4	38,3
16	18000,1–20000,0	19000	32,3	37,2	37,3	37,4	37,5
17	Свыше 20000,0	20000	32,0	37,3	37,8	38,2	38,4

Таблица 5.3.20. Нормативы отчисления чистой прибыли на премирование руководителя организации, %

№ п/п	Группа по чистой прибыли организации, млн руб.	Подгруппа по чистой прибыли в расчете на работника, млн руб.							
		1	2	3	4	5	6	7	8
		до 2,0	2,01–3,5	3,51–5,0	5,01–7,0	7,01–9,5	9,51–12,0	12,01–15,0	свыше 15,0
1	До 800,0	0,080	0,085	0,090	0,095	0,100	0,105	0,110	0,115
2	800,1–1000,0	0,085	0,090	0,095	0,100	0,105	0,110	0,115	0,120
3	1000,1–1300,0	0,090	0,095	0,100	0,105	0,110	0,115	0,120	0,125
4	1300,1–1600,0	0,095	0,100	0,105	0,110	0,115	0,120	0,125	0,130
5	1600,1–2000,0	0,100	0,105	0,110	0,115	0,120	0,125	0,130	0,135
6	2000,1–2500,0	0,105	0,110	0,115	0,120	0,125	0,130	0,135	0,140
7	2500,1–3000,0	0,110	0,115	0,120	0,125	0,130	0,135	0,140	0,145
8	3000,1–4000,0	0,115	0,120	0,125	0,130	0,135	0,140	0,145	0,150
9	4000,1–5500,0	0,120	0,125	0,130	0,135	0,140	0,145	0,150	0,155
10	5500,1–7000,0	0,125	0,130	0,135	0,140	0,145	0,150	0,155	0,160
11	7000,1–8500,0	0,130	0,135	0,140	0,145	0,150	0,155	0,160	0,165
12	8500,1–10500,0	0,135	0,140	0,145	0,150	0,155	0,160	0,165	0,170
13	10500,1–13000,0	0,140	0,145	0,150	0,155	0,160	0,165	0,170	0,175
14	13000,1–15000,0	0,145	0,150	0,155	0,160	0,165	0,170	0,175	0,180
15	Свыше 15000,0	0,150	0,155	0,160	0,165	0,170	0,175	0,180	0,185

Таблица 5.3.21. Нормативы отчисления чистой прибыли на премирование заместителей руководителя, главных специалистов организации (каждому), %

№ п/п	Чистая прибыль организации, млн руб.	Чистая прибыль в расчете на работника, млн руб.							
		1	2	3	4	5	6	7	8
		до 2,0	2,01–3,5	3,51–5,0	5,01–7,0	7,01–9,5	9,51–12,0	12,01–15,0	свыше 15,0
1	До 800,0	0,052	0,055	0,058	0,062	0,065	0,068	0,071	0,075
2	800,1–1000,0	0,055	0,058	0,062	0,065	0,068	0,071	0,075	0,078
3	1000,1–1300,0	0,058	0,062	0,065	0,068	0,071	0,075	0,078	0,081
4	1300,1–1600,0	0,062	0,065	0,068	0,071	0,075	0,078	0,081	0,084
5	1600,1–2000,0	0,065	0,068	0,071	0,075	0,078	0,081	0,084	0,088
6	2000,1–2500,0	0,068	0,071	0,075	0,078	0,081	0,084	0,088	0,091
7	2500,1–3000,0	0,071	0,075	0,078	0,081	0,084	0,088	0,091	0,094
8	3000,1–4000,0	0,075	0,078	0,081	0,084	0,088	0,091	0,094	0,097
9	4000,1–5500,0	0,078	0,081	0,084	0,088	0,091	0,094	0,097	0,101
10	5500,1–7000,0	0,081	0,084	0,088	0,091	0,094	0,097	0,101	0,104
11	7000,1–8500,0	0,084	0,088	0,091	0,094	0,097	0,101	0,104	0,107
12	8500,1–10500,0	0,088	0,091	0,094	0,097	0,101	0,104	0,107	0,110
13	10500,1–13000,0	0,091	0,094	0,097	0,101	0,104	0,107	0,110	0,114
14	13000,1–15000,0	0,094	0,097	0,101	0,104	0,107	0,110	0,114	0,117
15	Свыше 15000,0	0,097	0,101	0,104	0,107	0,110	0,114	0,117	0,120

2. Размер заработной платы работников по организации должен быть не менее среднереспубликанского уровня по отраслям экономики.

3. Отсутствие просроченной долгосрочной и краткосрочной задолженности в нереформированных организациях (без присоединения убыточных). Для реформированных организаций, вкладывающих значительные денежные средства в развитие присоединенных убыточных предприятий, по решению вышестоящих органов, может быть стимулирование из прибыли при наличии просроченной задолженности.

Заключение

Проведенное исследование показало, что в стимулировании труда руководителей и специалистов наиболее развитых сельскохозяйственных организаций имеется ряд нерешенных проблем. Механизм определения тарифных окладов по группам оплаты труда действующей централизованной системы в зависимости от численности работников больше способствует неоправданному выравниванию доходов и заработков, чем их правомерной дифференциации с учетом достигнутых экономических и финансовых результатов организации. Предусмотренный порядок премирования за квартал по результатам финансово-хозяйственной деятельности громоздкий и недостаточно увязан с текущими финансовыми результатами (получение наибольшей денежной выручки и прибыли от реализации продукции).

В целях усиления взаимосвязи доходов руководителей и организаций разработан новый механизм определения тарифных окладов как гарантированной части заработка в зависимости от денежной выручки и ее размера в расчете на работника, состоящий из двух вариантов. По первому варианту группы по оплате тру-

да предложены единые для всех организаций республики, по второму – показатели групп оплаты дифференцируются с учетом условий хозяйствования в разрезе областей.

Для ежемесячного дополнительного вознаграждения также в двух вариантах разработаны нормативы отчисления денежной выручки за вычетом покупных семян, кормов, животных и птицы в доход руководителей: без учета и с учетом соотношений в оплате труда руководителя и работников организации.

Для премирования руководящих работников по итогам работы за год разработаны в двух вариантах нормативы отчисления годовой прибыли:

1. От реализации всех видов продукции, работ и услуг, уменьшенной на сумму прироста финансовых обязательств организации с учетом среднегодового заработка и рентабельности реализованной продукции;

2. От чистой прибыли в организации и ее размера в расчете на работника с учетом выполнения ряда условий. В прибыли организации от всей хозяйственной деятельности доля прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг должна составлять не менее 70 %. Размер заработной платы работников должен быть не менее среднереспубликанского уровня по отраслям экономики (в 2008 г. – 10,6 млн руб.). Необходимо, чтобы отсутствовала просроченная долгосрочная и краткосрочная задолженность.

Сопоставление размеров формирования доходов руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций по действующему порядку с предложенным механизмом показало, что рост заработков и их усиливающаяся дифференциация более полно учитывают финансовые результаты предприятий, повышают заинтересованность работников в эффективности производства и реализации продукции.

§ 5.4. Методические рекомендации по организации системы управления в кооперативных формированиях по обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей

В практике многих стран сложилось два типа сельскохозяйственных кооперативов: первый – кооперативы производителей, потребительские, или вертикальные кооперативы, выполняющие обслуживающие, перерабатывающие, снабженческие, кредитные и другие функции; второй тип – производственные кооперативы, или горизонтальные кооперативы.

Вертикальные кооперативы преобладают во всех странах. Суть их сводится к тому, что сельскохозяйственные производители, сохраняя свою юридическую и экономическую самостоятельность, объединяются для совместной деятельности по производству определенного вида продукции, например, получения и сбыта сахара-песка, продуктов переработки картофеля, молока и т. п. Эти кооперативы могут содержать на паях сельхозтехнику, сервисную службу, перерабатывающие предприятия. В таких кооперативных объединениях каждый участник

кооперации самостоятельно распоряжается доходами и осуществляет производственные функции в рамках своего хозяйства; члены непосредственно не работают, а работу выполняет наемный персонал.

При втором типе кооперации товаропроизводители объединяются для совместного производства сельскохозяйственной продукции. В таких кооперативах каждый член теряет, как правило, свою правовую и хозяйственную независимость и обязан принимать личное участие в производственном процессе.

Для наших исследований особый интерес представляют потребительские кооперативы. Некоммерческий характер такого объединения проявляется не в извлечении максимальной прибыли, а в удовлетворении материальных и иных потребностей членов кооператива путем оказания им необходимых услуг. Для более глубокого понимания сущности сельскохозяйственного потреби-

Таблица 5.4.1. Отличия сельскохозяйственного потребительского кооператива от хозяйственного общества акционерного типа

<i>Сельскохозяйственный обслуживающий кооператив</i>	<i>Акционерное общество (АО)</i>
<i>Владельцы</i>	
Сельскохозяйственные производители, которые хотят принимать участие в хозяйственной деятельности кооператива	Любое лицо, которое хочет принимать участие в хозяйственной деятельности АО
<i>Формирование капитала</i>	
Члены кооператива вносят паевые взносы для создания и функционирования кооператива пропорционально потребляемым ими услугам	Средства вносятся акционерами
<i>Цель функционирования</i>	
Получение услуг по наиболее низкой цене (снижение себестоимости продукции)	Получение прибыли за счет вложенных средств
<i>Отношение к клиентам</i>	
Клиенты одновременно являются членами кооператива. Отношения между кооперативом и членами строятся на коммерческой основе. Цены устанавливаются внутри кооператива исходя из потребностей его членов и возможностей кооператива (как правило, утверждаются на общем собрании членов кооператива). Отношения с другими субъектами хозяйственной деятельности строятся на коммерческой основе, учитывая рыночные цены	Отношения строятся на коммерческой основе по договорным или рыночным ценам
<i>Использование экономического результата</i>	
Отсутствует ориентация на прибыль. Излишки, полученные от хозяйственной деятельности, распределяются между членами пропорционально их участию в хозяйственной деятельности либо идут на другие цели по решению общего собрания	Ориентация на получение прибыли. Прибыль распределяется в форме дивидендов
<i>Принцип принятия управленческих решений</i>	
Один член – один голос	Одна акция – один голос

сельскохозяйственного кооператива в таблице 5.4.1 представлены его отличия от хозяйственного общества акционерного типа.

Практически во всех странах с развитой рыночной экономикой создана трехуровневая система потребительских кооперативов: местный, региональный, национальный уровень. Кроме этого, кооперативы консолидированы в крупные отраслевые, продуктовые и территориальные союзы. По оценкам, в мире насчитывается более 410 млн сельскохозяйственных потребительских кооперативов, объединенных в 540 тыс. кооперативов второго и последующих уровней. В Азии их более 83 % от общего числа кооперативов (в основном расположены в Индии и Китае), тогда как по объемам производимых операций Европе принадлежит главное место благодаря французским, германским, нидерландским и итальянским кооперативам, где осуществляется 42 % от их общего объема, который превышает 600 млрд долл.

Многоуровневые кооперативные системы позволяют создавать прочную, практически застрахованную от банкротства кооперативную систему. Преимущества системы состоят в том, что она помогает каждому кооперативу в совершенствовании его структуры, получении стабильной финансовой помощи, финансовом регулировании его деятельности в целях снижения рисков, в применении единой нормативной документации, единой системы подбора и подготовки кадров, повышения их квалификации, дает возможность создания внутреннего аудита, единой системы гарантий и санаций, сотрудничества с государственными органами. Национальные кооперативные союзы являются представителями в разных международных кооперативных организациях, а в ряде стран и в руководящих органах. В целом развитие потребительской кооперации в мире представлено в таблице 5.4.2.

Главной правовой базой деятельности кооперативов являются специальные законы о кооперации, регламентирующие статус кооперативной организации как добровольного объединения сельскохозяйственных товаропроизводителей, функционирующего на демократических началах. Однако в различных странах эти правовые положения оформлены по-разному.

В некоторых странах деятельность потребительских кооперативов регулируется единым нормативно-правовым актом, в какой бы сфере они не были созданы. В Испании и Италии имеют силу законодательные акты, содержащие принципы и определения, применимые к кооперативам во всех отраслях.

Одним из главных направлений кооперативной деятельности в аграрной сфере является материально-техническое обеспечение фермерских хозяйств. Эту функцию выполняют, главным образом, специализированные снабженческие кооперативы. В общем объеме поставок сельским товаропроизводителям необходимых им средств производства в странах ЕЭС закупочно-снабжен-

Таблица 5.4.2. Сельскохозяйственная потребительская кооперация в мире, 2006 г.

<i>Страна</i>	<i>Количество</i>		<i>Объем операций, млрд долл.</i>
	<i>кооперативов</i>	<i>членов, млн чел.</i>	
Китай	12800	64	31,2
Индия	54000	60	1,4
Япония	2500	5,5	95
США	3900	3,7	106
Германия	4400	3,1	49
Франция	17000	1,3	75
Колумбия	330	1,1	1,2
Южная Африка	260	0,2	7

ческие кооперативы занимают примерно 50 %, в Скандинавских странах – Швеции, Норвегии, Финляндии – 60, в США – 26 %.

Технику и горюче-смазочные материалы фермерам поставляют также снабженческие кооперативы. В Германии и США на их долю приходится до 36 % горючего, в Финляндии – 40, в Норвегии, Швеции и Дании – 25 %. Небольшой удельный вес кооперативного сектора в снабжении фермеров техникой и горючим объясняется тем, что во многих странах крупные компании-производители давно и успешно организовали сбыт и обслуживание сельскохозяйственной техники через систему собственных отделений и агентов. В таблице 5.4.3 представлен удельный вес кооперативов в экономически развитых странах по продуктовым направлениям.

Обращаясь к опыту России, как наиболее близкому для нашей экономики, отметим, что российским законодательством потребительский кооператив определен в качестве одной из организационно-правовых форм сельскохозяйственной деятельности.

Реорганизация колхозов с начала 90-х годов прошлого века привела к тому, что большинство из них было преобразовано в различные организационно-правовые формы корпоративных хозяйств, в том числе в хозяйственные общества, сельскохозяйственные производственные кооперативы, фермерские хозяйства и др., которые являются непосредственными организаторами и участниками потребительских кооперативов. В настоя-

щее время в России создание и функционирование различных организационно-правовых форм закреплено рядом нормативно-правовых документов (Гражданский кодекс РФ, законы РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности", "Об акционерных обществах", "О сельскохозяйственной кооперации", "Об обществах с ограниченной ответственностью" и т. п.), принятых в 1990-е годы.

Количество и динамика численности сельскохозяйственных кооперативов в общей массе сельскохозяйственных предприятий России представлены в таблице 5.4.4.

В современных условиях развития АПК представляется актуальным создание и развитие *сельскохозяйственных потребительских обслуживающих кооперативов (СПОК)* по территориальному принципу. Однако следует отметить, что переход обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей на принципы потребительской кооперации должен быть всесторонне обоснованным.

Необходимо подчеркнуть, что СПОК как перспективная модель взаимодействия сферы обслуживания и производства, направленная, в первую очередь, на экономию затрат, не исключает существование системы районных агросервисных и других обслуживающих коммерческих организаций.

Этапы создания СПОК. Поэтапная модель подготовки, создания и начала функционирования СПОК представлена на рисунке 5.4.1.

С момента государственной регистрации СПОК приобретает права юридического лица. Государственная

Таблица 5.4.3. Удельный вес кооперативов в агробизнесе экономически развитых стран в 2004 г., %

Страна	Сбыт продукции, %				Снабжение материально-техническими ресурсами (в среднем), %
	молоко	мясо	овощи и фрукты	зерно	
США	11–45	–	20	40	86
Канада	15–40	20–54	7–25	54	59
Швеция	75	79–81	60	75	99
Нидерланды	40–50	35	70–96	–	82
Германия	50–60	30	60	–	55–60
Япония	90% всей продукции сельского хозяйства				80

Таблица 5.4.4. Удельный вес сельскохозяйственных кооперативов в общем числе сельскохозяйственных предприятий, %

Регион	Год			
	2002	2003	2004	2005
Российская Федерация	46,1	48,7	45,8	44,9
Центральный федеральный округ	47,3	49,4	46,1	47,4
Белгородская область	12,8	8,2	7,1	8,4
Брянская область	60,1	68,9	66,4	62,8
Владимирская область	69,6	67,5	66,1	66,5
Воронежская область	24,5	32,2	43,5	24,6
Ивановская область	56,4	55,8	56,8	54,7
Калужская область	36,8	36,7	36,5	50,4
Костромская область	46,7	47,9	50,9	71,8
Курская область	66,3	61,9	50,6	48,0
Липецкая область	59,1	57,9	40,9	32,6
Московская область	19,1	18,5	15,4	12,0
Орловская область	45,1	42,5	26,4	23,6
Рязанская область	66,9	70,1	56,7	50,5
Смоленская область	37,1	41,6	45,6	57,6
Тамбовская область	65,0	60,6	56,2	46,7
Тверская область	69,2	50,1	52,8	84,8
Тульская область	70,3	66,3	63,0	44,2
Ярославская область	57,4	61,9	64,2	64,1

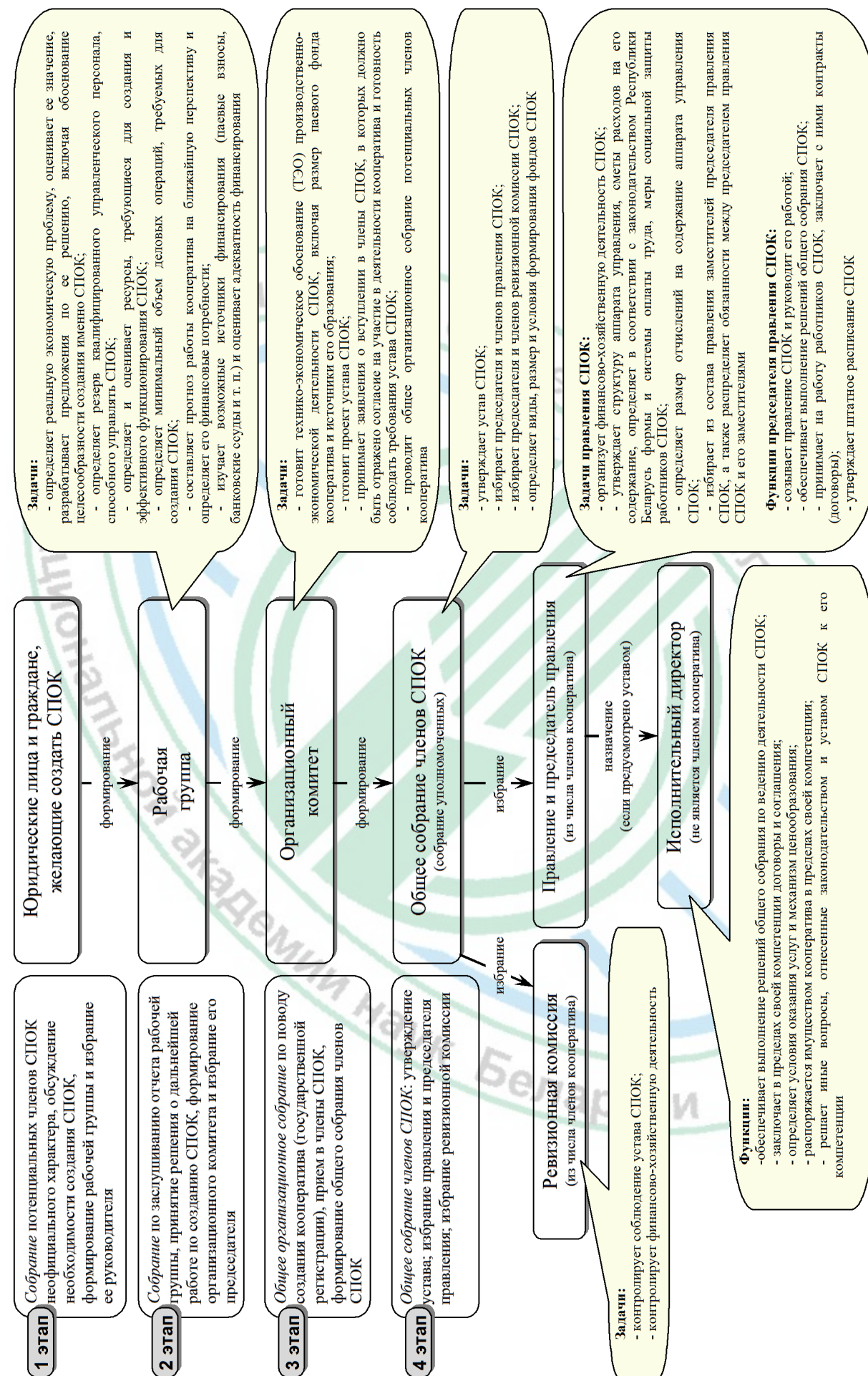


Рис. 5.4.1. Модель подготовки, создания и начала функционирования СПОК

регистрация СПОК осуществляется в разрешительном порядке в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 г. № 1 "О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования".

Регистрирующим органом СПОК является областной исполнительный комитет по месту его нахождения. До подачи в облисполком документов на регистрацию СПОК необходимо с ним согласовать наименование организации (постановление Министерства юстиции Республики Беларусь от 05.03.2009 г. № 20 "О согласовании наименований юридических лиц").

Для регистрации СПОК необходимо подготовить следующие документы:

- заявление о государственной регистрации, составленное по форме, установленной Министерством юстиции Республики Беларусь, которое подписывается председателем правления кооператива и удостоверяется уполномоченным сотрудником регистрирующего органа;
- копии протоколов общего собрания членов кооператива о создании СПОК, об утверждении его устава, о выборах органов управления и ревизионной комиссии, подписанные председателем и секретарем собрания;
- два экземпляра копий устава СПОК без нотариального засвидетельствования;
- оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

В день подачи документов, представленных для государственной регистрации, уполномоченный сотрудник регистрирующего органа ставит на уставе штамп, свидетельствующий о проведении государственной регистрации, и выдает один экземпляр устава лицу, его представившему.

На основании решения о государственной регистрации регистрирующий орган вносит сведения о юридическом лице в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (в соответствии с Положением о едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.03.2003 г. № 359 "О некоторых вопросах ведения Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей") и выдает свидетельство о государственной регистрации установленного Советом Министров Республики Беларусь образца. Руководителю зарегистрированной организации выдается удостоверение (порядок выдачи удостоверения руководителю коммерческой (некоммерческой) организации и форма удостоверения руководителя коммерческой (некоммерческой) организации утверждены постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.04.1999 г. № 551 "Об утверждении Порядка выдачи удостоверения руководителя коммерческой (некоммерческой) организации").

Облисполком в течение пяти рабочих дней со дня внесения записи о государственной регистрации СПОК в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выдает документы, подтверждающие его постановку на учет в налоговом органе, органе государственной статистики, органах Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, реги-

страцию в Белорусском республиканском унитарном страховом предприятии "Белгосстрах".

Членство в потребительском кооперативе определено статьей 6 Закона Республики Беларусь от 25.02.2002 г. № 93-3 "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь". При этом число учредителей потребительского кооператива должно быть не менее трех.

Организационная структура управления СПОК.

Высшим органом управления СПОК является общее собрание членов СПОК. Исполнительным органом кооператива является правление, которое подотчетно общему собранию (собранию уполномоченных). В соответствии со спецификой деятельности СПОК должен быть нанят исполнительный директор. Избрание председателя и членов правления кооператива относится к исключительной компетенции общего собрания кооператива. Контроль за соблюдением устава, деятельностью кооператива и его структурных подразделений осуществляет ревизионная комиссия кооператива.

Организационная структура управления деятельностью кооператива отражена на рисунке 5.4.2.

Полномочия, структура органов управления кооперативом, порядок избрания и отзыв членов правления и (или) председателя кооператива и членов ревизионной комиссии кооператива, а также порядок созыва и проведения общего собрания членов кооператива устанавливаются в соответствии с уставом кооператива.

Организационно-хозяйственная структура СПОК.

Как отмечалось выше, СПОК целесообразно создавать по нескольким видам деятельности. По нашему мнению, также целесообразно в рамках потребительского кооператива, помимо обслуживающих, включать снабженческо-сбытовые, перерабатывающие и другие функции, выполнение которых не противоречит нормам законодательства и принципам кооперации, а также благоприятно сочетается с возможностями кооператива и потребностями его членов.

Таким образом, потребительский кооператив способен носить многофункциональный характер. Примерная организационно-хозяйственная структура потребительского кооператива с ярко выраженными обслуживающими функциями, а также функциями снабжения и переработки представлена на рисунке 5.4.3.

Источниками формирования имущества кооператива являются паевые взносы членов кооператива, доходы от предпринимательской деятельности кооператива, доходы от размещения его собственных средств в банках и иные источники, не запрещенные законодательством Республики Беларусь.

Паевой фонд кооператива состоит из паевых взносов его членов и направляется на формирование имущества кооператива.

При осуществлении своей деятельности кооператив вправе формировать резервный и иные фонды, предусмотренные законодательством Республики Беларусь и уставом кооператива. Средства резервного фонда направляются на покрытие убытков кооператива и иные цели, предусмотренные законодательством Республики Беларусь и уставом кооператива.

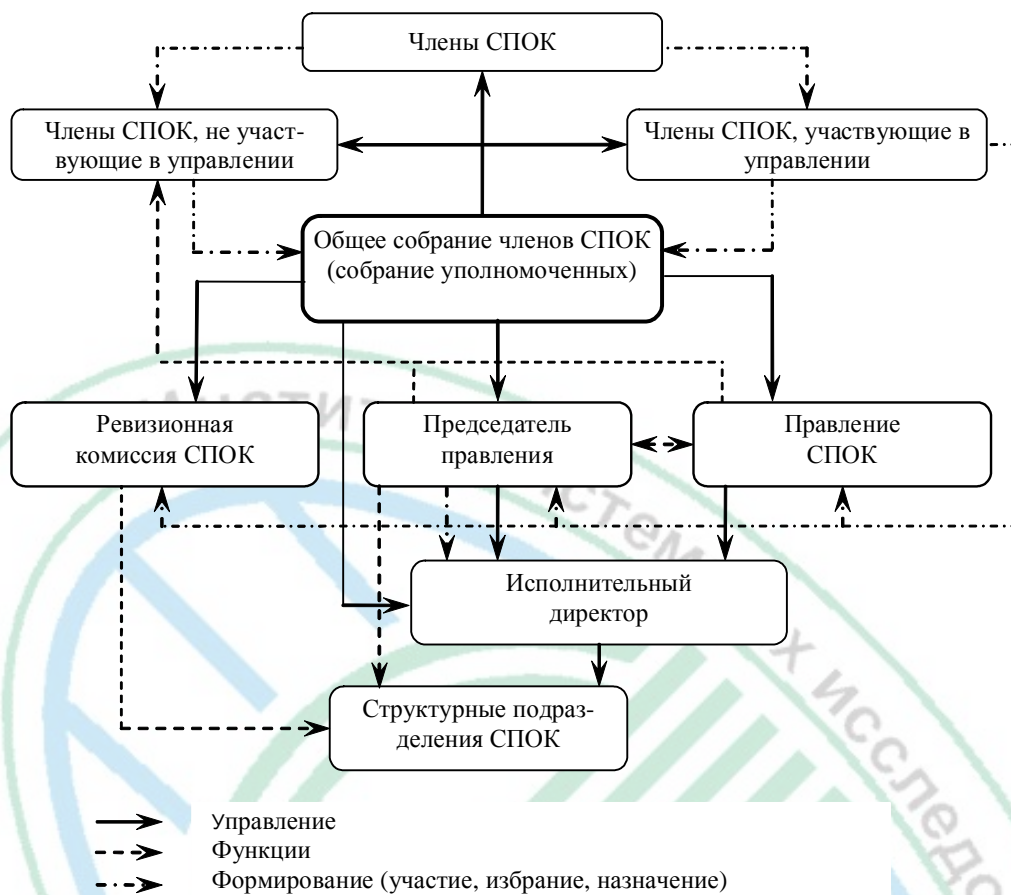


Рис. 5.4.2. Организационная структура управления деятельностью СПОК



Рис. 5.4.3. Примерная организационно-хозяйственная структура СПОК с функциями снабжения и переработки

По своим обязательствам СПОК отвечает всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам своих членов. Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива.

Представим в виде схемы порядок формирования имущества кооператива (рис. 5.4.4).

Членские взносы – денежные средства, периодически вносимые членами кооператива, расходующиеся на цели, связанные с осуществлением деятельности кооператива, в том числе на оплату труда работников кооператива, финансирование текущих и иных мероприятий.

Паевой взнос – имущественный взнос члена кооператива в паевой фонд кооператива деньгами, земельными участками, земельными и имущественными долями либо иным имуществом или имущественными правами, имеющими денежную оценку. Паевой взнос может быть обязательным и дополнительным.

Обязательный паевой взнос – паевой взнос члена кооператива, вносимый в обязательном порядке и дающий право голоса и право на участие в деятельности кооператива, на пользование его услугами и льготами, предусмотренными уставом кооператива, и на получение кооперативных выплат.

Дополнительный пай – паевой взнос члена кооператива, вносимый им по своему желанию сверх обязательного паевого взноса, использование которого определяется уставом кооператива.

Пай – часть имущества кооператива, отражающая размер участия члена кооператива в образовании его имущества и учитываемая в стоимостном выражении. Пай члена кооператива складывается из его паевого взноса и приращенного пая. Паевой фонд – сумма паев членов кооператива, которая направляется на формирование имущества кооператива.

Размеры паевого фонда кооператива и обязательного паевого взноса устанавливаются на собрании членов кооператива.

Распределение прибыли СПОК. Доходы (прибыль) кооператива, полученные от его предпринимательской

деятельности, после уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды в соответствии с законодательством Республики Беларусь поступают в полное его распоряжение.

Доходы и прибыль, полученные кооперативом, не могут распределяться между его членами (п. 5 ст. 116 в ред. Закона Республики Беларусь от 25.05.2002 г. № 104-3).

Бухгалтерский учет и отчетность в СПОК. Отчетность СПОК представляет собой систему взаимосвязанных показателей, характеризующих его имущественное положение и результаты хозяйственной деятельности за отчетный период.

Порядок составления и представления отчетности в кооперативе регламентируется Законом Республики Беларусь "О бухгалтерском учете и отчетности" (в редакции от 17.05.2004 г. № 278-3); Планом счетов бухгалтерского учета и Инструкцией по его применению, утвержденными постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 г. № 89; Правилами составления и представления бухгалтерской отчетности и Инструкцией о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности, утвержденными постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 17.02.2004 г. № 16 (с изменениями от 31.03.2005 г. № 40) и другими нормативными документами.

Годовой отчет и бухгалтерский баланс кооператива подлежат утверждению общим собранием членов кооператива после их проверки ревизионной комиссией и представляются в налоговые органы и органы государственной статистики.

Сроки и формы представления бухгалтерской отчетности в налоговые органы и органы государственной статистики устанавливаются законодательством Республики Беларусь о налогах.

Для оформления всех происходящих в СПОК операций применяют единые, унифицированные формы документов первичного учета "Об утверждении альбома унифицированных форм первичных документов бухгалтерского учета для сельскохозяйственных и иных организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции" и "Инструкции о порядке приме-

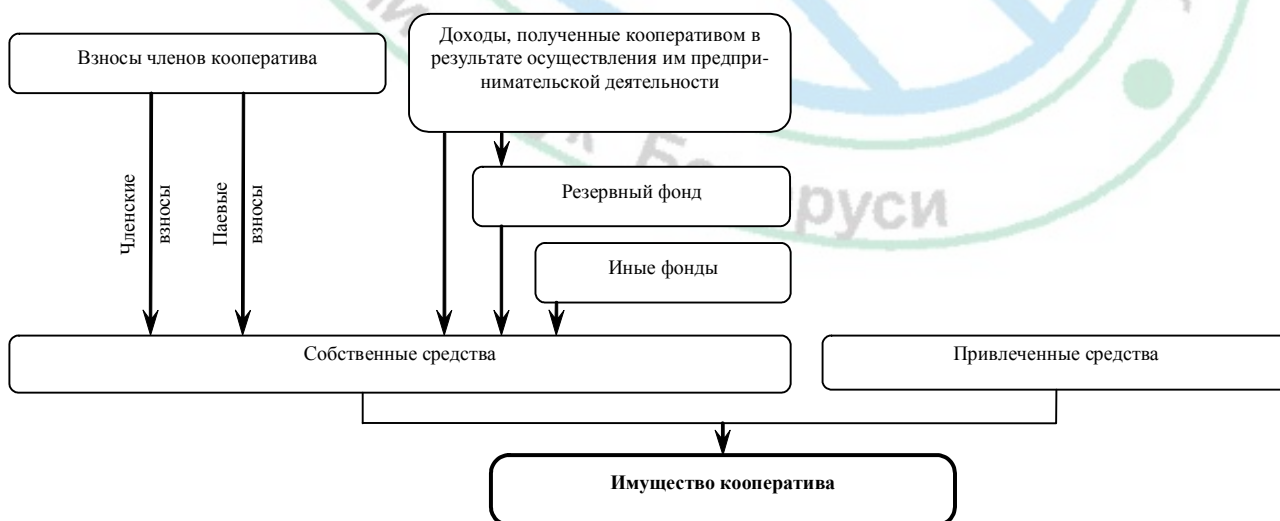


Рис. 5.4.4. Схема формирования имущества кооператива

нения и выполнения унифицированных форм первичных документов бухгалтерского учета для сельскохозяйственных и иных организаций, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции", утвержденные постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 22.11.2005 г. № 69.

Ведение бухгалтерского учета в кооперативе осуществляется согласно учетной политике кооператива, сформированной в соответствии с законодательством Республики Беларусь и утвержденной решением общего собрания кооператива.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 18.10.1994 г. № 3321-ХП "О бухгалтерском учете и отчетности" (ст. 6) принятая кооперативом учетная политика должна соблюдаться в течение отчетного года. Вновь созданный кооператив не позднее 90 дней со дня приобретения прав юридического лица оформляет протоколом общего собрания кооператива избранную им учетную политику. Если она не меняется, то ежегодное рассмотрение ее на общем собрании не требуется.

Изменения в учетной политике кооператива в целях обеспечения сопоставимости данных бухгалтерского учета должны вводиться с начала отчетного года, быть обоснованными и оформленными соответствующим решением руководящего органа кооператива.

Изменения в учетной политике кооператива могут иметь место в случаях:

- реорганизации кооператива;
- изменения законодательства Республики Беларусь;
- изменения условий деятельности.

При этом кооперативу, осуществляющему предпринимательскую деятельность, следует:

- утвердить метод признания доходов и расходов в целях налогообложения прибыли (кассовый метод начисления);
- закрепить установленный организацией порядок отражения в них аналитических данных.

В ходе осуществления деятельности кооператива составляется смета доходов, рассчитанная на определенный период (месяц, квартал, год или любой длительный срок). Смету желательно составлять таким образом, чтобы на окончание периода, на который она рассчитана, не предполагалось неиспользованных остатков. Смета утверждается органом управления кооператива. По окончании отчетного периода рекомендуется составлять отчет об использовании сметы и утверждать его тем же органом, что и смету.

Налогообложение деятельности СПОК. Как юридическое лицо, СПОК является плательщиком налогов. Порядок исчисления и уплаты налогов и отчислений регламентируется нормативно-законодательными актами (табл. 5.4.5).

Для постановки на учет в налоговом органе кооператив представляет заявление в налоговый орган по месту функционирования не позднее 10 рабочих дней со дня получения свидетельства о государственной регистрации.

К заявлению прилагаются:

- оригиналы и копии учредительных документов со штампом регистрирующего органа;
- оригинал и копия свидетельства о государственной регистрации;

– оригиналы и копии документов, подтверждающих полномочия руководителя юридического лица (выписка из решения общего собрания (правления);

– оригиналы и копии документов, подтверждающих полномочия лица, осуществляющего руководство бухгалтерским учетом юридического лица (приказ о назначении на должность, выписка из трудового договора (контракта) о сроке договора, договор об оказании услуг).

Как на некоммерческую организацию на СПОК распространяются виды отчислений и оплата налогов.

Стимулирование труда в СПОК. СПОК является продолжением деятельности его членов, но в нем работает наемный персонал, при этом персонал должен быть высококвалифицированным. Таким образом, деятельность членов кооператива попадает в некоторую зависимость от работы нанятых ими работников. Кооператив самостоятельно определяет форму и порядок оплаты труда. Возможны различные варианты ее организации: доля в процентах от сделки или предоставляемых услуг; твердый, заранее установленный оклад при постоянстве услуг; определение заработной платы по сдельным расценкам за единицу работы и т. п. Эффективной можно считать систему оплаты труда в том случае, когда у работника появляется заинтересованность в достижении тех результатов, на которые ориентируется коллектив работников.

Учитывая некоммерческий характер деятельности СПОК, материальное стимулирование управленческого и рабочего аппарата является необходимым элементом эффективности его деятельности.

Рассмотрим вариант стимулирования труда исполнительного директора, который будет осуществлять свою деятельность по трудовому договору. Данный вариант наиболее целесообразен при постоянстве услуг и предполагает заранее установленный оклад. Оклады специалистов и других работников целесообразно производить в процентах в зависимости от уровня оплаты исполнительного директора. В отечественной и зарубежной практике наиболее эффективными считаются следующие уровни (от оклада исполнительного директора):

- специалист по маркетингу – 80–90 %;
- инженер, бухгалтер, аудитор, экономист – 70–85 %;
- агроном, зоотехник, ветврач – 75–85 %;
- начальник отдела 70–80 %.

Кроме окладов для менеджмент-персонала могут быть установлены:

– индивидуальные надбавки к должностному окладу, учитывающие проявление инициативы, высокую квалификацию и большой опыт работы;

– доплаты за выполнение отдельных трудовых функций, если оклад делят на две части – начисляемую в размере не ниже минимального размера оплаты труда и доплачиваемую при выполнении функциональных обязанностей;

– премии, выплачиваемые за конечные результаты деятельности членов СПОК (или конкретной отрасли в деятельности членов кооператива).

Особое внимание должно быть обращено на премирование работников СПОК, причем его содержание должно отличаться от условий премирования в произ-

Таблица 5.4.5. Сравнение порядка налогообложения СПОК и коммерческих организаций, обслуживающих сельхозпроизводителей (по состоянию на 01.10.2009 г.)

Налог	Налогооблагаемая база	Сельскохозяйственный потребительский обслуживающий кооператив		Коммерческие организации, обслуживающие с.-х. производство (в том числе райагросервисы)	
		Ставка	Нормативно-правовой документ	Ставка	Нормативно-правовой документ
<i>1. Налоги и отчисления, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг)</i>					
1.1. Отчисления в инновационный фонд	Себестоимость реализованной продукции, товаров (работ, услуг)	0,25 %	Пп. 1.2 п. 1 ст. 34 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 году»	0,25 %	Пп. 1.2 п. 1 ст. 34 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 году»
1.2. Налог за использование природных ресурсов (экологический налог)	Объемы используемых природных ресурсов; объемы выбросов	Согласно перечню Совета Министров	Указ Президента РБ от 07.05.2007 г. № 215 «О ставках налога за использование природных ресурсов (экологического налога) и некоторых вопросах его взимания»	Согласно перечню Совета Министров	Указ Президента РБ от 07.05.2007 г. № 215 «О ставках налога за использование природных ресурсов (экологического налога) и некоторых вопросах его взимания»
1.3. Земельный налог	Земельная площадь	При наличии кадастровой оценки по ставкам, предусмотренным за общий балл кадастровой оценки земли и 892 руб. за гектар на земельные участки, занятые зданиями, сооружениями и др.; при отсутствии кадастровой оценки по средним ставкам земельного налога по районам РБ	Ст. 8 Закона РБ от 18.12.1991 г. № 1314-ХП «О платеже за землю»	При наличии кадастровой оценки по ставкам, предусмотренным за общий балл кадастровой оценки земли и 892 руб. за гектар на земельные участки, занятые зданиями, сооружениями и др.; при отсутствии кадастровой оценки по средним ставкам земельного налога по районам РБ	Ст. 8 Закона РБ от 18.12.1991 г. № 1314-ХП «О платеже за землю»
1.4. Обязательные страховые взносы в фонд социальной защиты населения	Фонд оплаты труда Начисленная заработная плата	5 % + 6 % – для потребительских кооперативов 1 %	Ст. 3 Закона РБ от 29.02.1996 г. № 138-ХП «Об обязательных страховых взносах в ФСЗН Министрства труда и социальной защиты населения»	28 % + 6 % 1 %	Ст. 3 Закона РБ от 29.02.1996 г. № 138-ХП «Об обязательных страховых взносах в ФСЗН Министрства труда и социальной защиты населения»
2.1. Налог на добавленную стоимость (НДС)	Оборот от реализации товаров, работ, услуг на территории Республики Беларусь и за ее пределами	Не подлежат налогообложению обороты по передаче товаров (работ, услуг), приобретенных (ввезенных) за счет паевых (членских) взносов; 18 % – продажа товаров (работ, услуг) не членам кооператива	Пп. 1.11 п. 1 ст. 3 Закона РБ от 19.12.1991 г. № 1319-ХП «О налоге на добавленную стоимость»; ст. 11 Закона РБ от 19.12.1991 г. № 1319-ХП «О налоге на добавленную стоимость»	18 %	Ст. 11 Закона РБ от 19.12.1991 г. № 1319-ХП «О налоге на добавленную стоимость»

Налог	Налогооблагаемая база	Сельскохозяйственный потребительский обслуживающий кооператив		Коммерческие организации, обслуживающие с.-х. производство (в том числе райагросервисы)	
		Ставка	Нормативно-правовой документ	Ставка	Нормативно-правовой документ
2.2. Сбор в республиканский фонд поддержки производителей с.-х. продукции, продовольствия и аграрной науки	Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	Освобождаются организации потребительской кооперации	П. 3 ст. 6 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»	Освобождаются организации, обслуживающие сельское хозяйство	П. 3 ст. 6 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»
2.3. Местные налоги и сборы (налог с продажи товаров в розничной торговле)	Выручка от реализации плательщиками товаров исходя из розничных цен без включения в них налога с продажи товаров в розничной торговле	Не более 5 %	Пп. 1.1 п. 1 ст. 7 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»	Не более 5 %	Пп. 1.1 п. 1 ст. 7 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»
3. Налоги, уплачиваемые из прибыли					
3.1. Налог на недвижимость	Остаточная стоимость основных производственных и непроизводственных фондов	Освобождаются	Ст. 4 Закона РБ от 19.12.1991 г. № 1337-ХП «О налоге на недвижимость»	Освобождаются	Ст. 4 Закона РБ от 19.12.1991 г. № 1337-ХП «О налоге на недвижимость»
3.2. Налог на прибыль	Прибыль от реализации товаров (работ, услуг), иных ценностей	24 %	П. 8 ст. 4 Закона РБ от 22.12.1991 г. № 1330-ХП «О налогах на доходы и прибыль»	24 %	П. 8 ст. 4 Закона РБ от 22.12.1991 г. № 1330-ХП «О налогах на доходы и прибыль»
3.3. Местные налоги и сборы (целевые сборы, транспортный сбор)	Сумма прибыли, остающаяся в распоряжении организации после налогообложения	Не более 3 %	П. 1 пп. 1.3 ст. 7 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»	Не более 3 %	П. 1 пп. 1.3 ст. 7 Закона РБ от 13.11.2008 г. № 450-3 «О республиканском бюджете на 2009 год»
4. Другие налоги					
4.1. Налог на приобретенные автомобильные транспортные средства без учета НДС	Цена приобретения транспортного средства без учета НДС	3 %	Ст. 9 Закона РБ от 23.12.1991 г. № 1339-ХП «О дорожных фондах в РБ»	3 %	Ст. 9 Закона РБ от 23.12.1991 г. № 1339-ХП «О дорожных фондах в РБ»

водственных коллективах. Менеджмент-персонал кооператива должен премироваться по итогам деятельности своих членов:

- за перевыполнение плана объема оказания услуг в целом по деятельности члена кооператива или по отрасли, в которой задействован кооператив, против показателей прошлого года, например, за каждый процент роста по одному проценту годовой зарплаты;

- за экономию затрат (снижение издержек у члена кооператива в целом по деятельности члена кооператива или по отрасли, в которой задействован кооператив, по сравнению за прошлый год) до 5 % экономии целесообразно направлять для создания фонда премирования руководителя и специалистов СПОК;

- за повышение чистой прибыли в целом по деятельности члена кооператива или по отрасли, в которой задействован кооператив, 1 % от чистой прибыли каждого члена для создания фонда премирования руководителя и специалистов СПОК.

Показатели деятельности СПОК. В качестве главного определяющего показателя деятельности СПОК предлагается использовать размер точки безубыточности, так как данный показатель наиболее полно отражает сущность СПОК как некоммерческой организации, нацеленной на удовлетворение потребностей своих членов. Также выявлены факторы, оказывающие влияние на размер точки безубыточности: объем оказываемых услуг, их структура, уровень затрат, тарифов или цен на единицу услуг, соотношение постоянных и переменных затрат в текущих расходах кооператива (табл. 5.4.6).

Существует возможность регулирования деятельности СПОК через размер точки безубыточности путем изменения величины ценового фактора, который может оказывать влияние на формирование доходов самого кооператива и его пайщиков (рис. 5.4.5). Цена или тарифы, установленные на услуги, не только должны способствовать покрытию текущих затрат и развитию материально-технической базы кооператива, но и повышать эффективность производства сельхозтоваропроизводителей – членов кооператива. Исходя из мировой практики, отметим, что проблема установления и регулирования ценового фактора при функционировании системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов является весьма существенной. Нами предлагается регулировать стоимость отдельных видов услуг через значение тангенса угла α , отражающего уровень цены, кото-

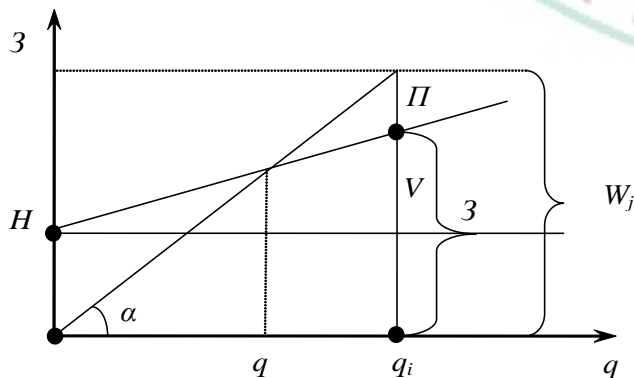


Рис. 5.4.5. Точка безубыточности

рый может измениться с колебанием размера точки безубыточности для обеспечения безубыточной работы кооператива и повышения уровня рентабельности сельскохозяйственного производства у членов кооператива.

Государственная поддержка СПОК. Государственная поддержка СПОК должна реализовываться через систему правовых, организационных, экономических и административных мер, осуществляемых органами государственной власти, и должна быть направлена на создание благоприятных правовых и социально-экономических условий для реализации законных интересов сельскохозяйственных потребительских кооперативов (СПОК) (рис. 5.4.6).

Расчет экономической эффективности. Рассмотрим экономическую эффективность работы многофункционального потребительского кооператива на примере установки и функционирования линии по приготовлению комбикормов с целью обеспечения потребности членов кооператива в сбалансированном корме для КРС. Возьмем в качестве примера условные хозяйства А и Б, которые являются членами потребительского кооператива и расположены на прилегающих друг к другу территориях. Зададим исходные данные для них, которые характерны для многих сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь (табл. 5.4.6).

Приготовление комбикорма будет осуществляться на комбикормовой установке Oldmill Grinder @ Mixer 30-2*2Е6 стоимостью 57,4 млн руб. с учетом доставки и монтажа. Производительность данной линии – 2,6 т/ч, что полностью удовлетворяет годовую потребность в комбикормах хозяйств А и Б. Комбикорм планируется готовить из зернофуража, полученного в данных хозяйствах и добавок, закупленных у близлежащих организаций (средняя удаленность организаций 50 км). Для сравнения и выявления эффективности приготовления комбикорма в рамках потребительского кооператива мы дополнительно рассмотрим следующие варианты:

- хозяйства А и Б самостоятельно закупают комбикорм на комбикормовом заводе;
- хозяйство Б производит комбикорм для собственных нужд на собственной установке (Oldmill Grinder @ Mixer 30-2*2Е6), а также продает хозяйству А.

Итоговая стоимость тонны комбикорма с учетом затрат на производство/доставку, а также хранение при различных условиях организации приготовления кормов представлена в таблице 5.4.7.

Анализ данных таблицы 5.4.7 показал, что хотя стоимость тонны комбикорма дешевле в 3 варианте в хозяйстве Б (собственное производство и продажа), однако в целом для двух хозяйств наиболее приемлемым является 1 вариант, как наиболее экономичный.

Таким образом, в рамках сельскохозяйственного потребительского кооператива, осуществляющего переработку сельскохозяйственной продукции в комбикорм для нужд членов кооператива (хозяйство А и хозяйство Б) наблюдается экономия денежных средств. По сравнению со схемой, когда хозяйства самостоятельно закупают комбикорм на комбикормовом заводе, эффект в рамках потребительского кооператива составляет 343,4 млн руб. (2061,3 млн руб. – (967,8 млн руб. + 1436,9 млн руб.)), а также по сравнению со схемой, когда хозяйство Б произ-

Таблица 5.4.6. Система показателей, через которые целесообразно регулировать деятельность СПОК

Показатели	Формула	Переменные
Точка безубыточности по кооперативу (T_0)	$T_0 = W \cdot H / MD$	W – объем оказываемых услуг; H – цена, тарифы или себестоимость единицы услуг; MD – размер маржинального дохода
Точка безубыточности по видам услуг (T_{0i})	$T_{0i} = q_i \cdot H / MD_i$ $q_i = q_{im} \cdot m_i$	q_i – объем услуг в натуральном выражении по i -му виду деятельности; q_{im} – объем i -го вида услуг в натуральном выражении, оказываемых m -му члену кооператива; m – количество членов в СПОК, которым оказывается i -я услуга
Точка безубыточности	в натуральном выражении: $T_{0i} = q_{im} m_i \frac{H}{q_{im} m_i \Pi_i - (H_i + V_i q_{im} m_i) + H_i}$ в стоимостном выражении: $T_{0i} = q_{im} m_i \Pi_i \frac{\sum_{j=1}^n H_{ij}}{q_{im} m_i \Pi_i - (H_i + V_i q_{im} m_i) + H_i}$	где V_i – переменные расходы по видам услуг ($Vq_i = V_i q_i$); H_i – вид постоянных затрат; H_1 – административно-управленческие расходы по каждому виду услуг; H_2 – амортизационные отчисления, относимые прямо на тот или иной вид услуг; H_3 – амортизационные отчисления, распределяемые между теми или иными видами услуг; n – количество услуг
Объем услуг i -го вида в стоимостном выражении (W_i)	$W_i = q_{im} \cdot m_i \cdot \Pi_i$	
Объем услуг по кооперативу в стоимостном выражении ($W_{\text{стоим.}}$)	$W_{\text{стоим.}} = \sum_{i=1}^n q_{im} \cdot \Pi_i \cdot m$	
Маржинальный доход (MD)	$MD = W - V = H + \Pi$ $MD_i = q_i \cdot \Pi_i \cdot V_{qi}$ $H_i = \sum_{i=1}^n H_i$	H – размер постоянных затрат; V – уровень переменных расходов; Π – масса прибыли
Прибыль кооператива (Π)	всего: $\Pi = W - Z = \Pi_i \cdot n$ $\Pi = MD - H$ по каждому виду услуг: $\Pi_i = W_i - Z_i = MD_i - H_i$	Z – текущие расходы кооператива на осуществление услуг
Текущие расходы (Z)	всего: $Z = H + V$ по каждому виду услуг: $Z_i = H_i + V_{qi}$ $\Pi_i = tg\alpha = \frac{T_{0i}(q_{im} m_i \Pi_i - V_i q_{im} m_i)}{\sum_{j=1}^n H_{ij}} : q_{im} m$ $\Pi_i = tg\alpha = \frac{q_{im} m_i \Pi_i}{q_{im} m_i}$	H – текущие затраты ($H = H_i \times n$); V – переменные расходы ($V = V_{qi} \times n$); Π_i – тарифы или цена на i -ю услугу. Ограничения: $Z_{qi} < \Pi_i$



Рис. 5.4.6. Структура и содержание республиканской кооперативной политики

Таблица 5.4.6. Исходные данные для хозяйств А и Б

Показатели	Хозяйство А	Хозяйство Б	Итого
Поголовье коров, гол.	550	800	1350
Удой, кг/гол.	6000	5000	—
Валовой надой, кг	3300	4000	7300
Поголовье на выращивании и откорме, гол.	1350	2000	3350
Среднесуточный привес, г	600	700	—
Валовой привес, т	295,65	511	806,65
Потребность в к. ед. (молоко) *	3960	4800	8760
Потребность в к. ед. (мясо) **	3547,8	6132	9679,8
Потребность комбикорма (на молоко 24 % в структуре рациона), т	864,0	1047,3	1911,3
В том числе К-60 (100 %)	864,0	1047,3	1911,3
Потребность комбикорма (на мясо 27 % в структуре рациона), т	870,8	1505,1	2376,0
В том числе:			
КР-1 (5 %)	43,5	75,3	118,8
КР-2 (15 %)	130,6	225,8	356,4
КР-3 (80 %)	696,7	1204,1	1900,8
Общая потребность в комбикорме, т	1734,8	2552,4	4287,2

* На тонну производства молока требуется 1,2 т к. ед.

** На тонну производства мяса требуется 12 т к. ед.

Таблица 5.4.7. Стоимость тонны комбикорма с учетом затрат на производство / доставку и хранение в зависимости от организационных отношений между хозяйством А и Б, тыс. руб.

Марка комбикорма	Вариант 1	Вариант 2		Вариант 3	
	Переработка с.-х. продукции в комбикорм для собственных нужд в рамках кооператива	Самостоятельная закупка хозяйствами комбикорма на ККЗ		Хозяйство Б производит комбикорм на собственной установке и продает хозяйству А (рентабельность продажи 3 %)	
		Хозяйство А	Хозяйство Б	Хозяйство А	Хозяйство Б
К-60 (100 %)	451,4	507,4	503,7	479,8	447,8
КР-1 (5 %)	1177,1	1247,4	1243,7	1227,3	1173,5
КР-2 (15 %)	496,3	717,4	713,7	525,9	492,7
КР-3 (80 %)	463,9	547,4	543,7	492,7	460,5

водит комбикорм для собственных нужд и нужд хозяйства А, осуществляя продажу с 3 %-й рентабельностью эффект составил 17,3 млн руб. (2061,3 млн руб. – (1222,8 млн руб. + 24,2 млн руб.) – 880,0 млн руб.). Проведенные расчеты также доказывают, что создавать потребительский кооператив следует по нескольким, желательным взаимосвязанным, видам деятельности (например, переработка сельскохозяйственной продукции в комбикорм, автотранспортные перевозки, ремонтно-технические работы и т. п.)

Заключение

1. Обобщение мирового опыта позволило сделать вывод, что кооперативные формирования, добровольно созданные сельскохозяйственными товаропроизводителями, имеют демократическую систему управления, в большей мере способны обеспечить получение членами кооператива экономической выгоды, удовлетворить их материальные, экономические и социальные интересы.

2. Исследование материально-технической базы сельскохозяйственных организаций республики за период с 2000 по 2008 г. показало, что несмотря на рост поставок техники сельскохозяйственным организациям парк тракторов уменьшился более чем на 1/3 и составил в 2008 г. 62,7 % от уровня 2000 г. Парк зерноуборочных комбайнов за это время сократился почти на 1/4 и составил от уровня 2000 г. 76,0 %. Степень износа основных производственных фондов во многих сельскохозяйственных организациях превышает 80 %.

3. Установлено, что сложившееся положение в сфере обслуживания сельских товаропроизводителей в значительной мере связано со следующими недостатками: продолжает ухудшаться материально-техническая и ремонтная база агросервисных организаций; функции райагросервисов не отражают всех запросов сельскохозяйственных товаропроизводителей в оказании различного рода услуг; остается низкий уровень качества работ, многие виды услуг выполняются не в срок; отсутствуют конкуренция и экономическая заинтересованность агросервисов в повышении качества услуг, а также комплексное сервисное обслуживание сельскохозяйственных организаций.

4. В целях повышения эффективности деятельности ныне существующих районных сервисных организаций

считаем необходимым, наряду с выполнением возложенных на них функций и с учетом развития экономики АПК и тенденций в техническом переоснащении сельскохозяйственного производства, сконцентрировать свою работу: на внедрении прогрессивных технологий обслуживания и ремонта, новых процессов восстановления и упрочнения деталей, а также модернизации старых моделей; на организации технического сопровождения лизинговой техники; на создании логистических систем в обеспечении материальными ресурсами товаропроизводителей; если отсутствуют дилерские центры – производить сборку, техническое обслуживание и ремонт машин в гарантийный и послегарантийный периоды; осуществлять доставку товаров потребителям; проводить маркетинговые исследования; организовывать обучение механизаторских кадров; оказывать помощь при освоении новой техники и технологий в сельскохозяйственном производстве.

5. Исходя из зарубежного опыта функционирования обслуживающих кооперативов обоснована целесообразность создания в республике сельскохозяйственных потребительских обслуживающих кооперативов (СПОК) как наиболее гибких и имеющих большую приспособляемость к местным условиям и запросам организаций и граждан, которые позволят сконцентрировать материальные, финансовые и трудовые ресурсы для оказания конкретных видов услуг сельскохозяйственным товаропроизводителям.

6. Для создания и функционирования СПОК в Республике Беларусь:

- определены этапы создания СПОК;
- разработан проект устава СПОК;
- разработана организационная структура управления деятельностью СПОК и организационно-хозяйственная структура (определены примерные функции его отделов);
- разработана система показателей, с помощью которой возможно определять эффективность деятельности СПОК и регулировать ее;
- предложена система мотивации его кадров;
- проведены расчет эффективности функционирования линии по приготовлению комбикормов в рамках потребительского кооператива и сравнение с возможностью обеспечения сельхозтоваропроизводителей комбикормами при других организационных условиях.

§ 5.5. Методические рекомендации по формированию в сфере сельского хозяйства менталитета экономического работника, нацеленного на зарабатываемость средств и предпринимательство

Однозначного представления о сущности понятия "менталитет", или "ментальность" не сложилось. Интерес к менталитету восходит к ранним психологическим исследованиям, но разработка его проблематики носит достаточно неопределенный характер. По выражению И. В. Герасимова: "Мода на термин "менталитет" во много раз превосходит и опережает опыт реального прикладного освоения этой гипотезы".

Слово "менталитет" происходит из позднелатинского корня "mens", что означает "умственный", "мышление", "образ мыслей", "душевный склад". Вместе с тем истоки этимологии ведут нас еще далее, вглубь веков. Пресловутое "mens" в различных вариантах присутствует уже в санскрите и встречается в Упанишадах в значении "связанный с сознанием", "мыслительный", "духовный".

Менталитет – это устойчивый пласт национальной психики, который включает в себя определенные мировоззренческие модели. Это то ядро психического склада нации, которое пытались выделить ряд французских этнопсихологов, считающих, что у каждого этноса существует "устойчивая часть" ("ядро") психики и часть изменчивая. Устойчивой считается та часть психического склада нации, которая обусловлена влиянием географической среды и климата, особенностями самого этноса и длительностью его исторического развития. Но это не единственная сущностная характеристика менталитета.

Менталитет формируется в ходе длительного исторического развития данного этноса и определяет национальный характер, национальную модель экономического и социального поведения, а ментальные конструкции являются, по сути, стержневыми особенностями различных культур, позволяющими, так или иначе, типологизировать эти культуры. Наличие устойчивых особенностей национального менталитета не означает, однако, что он представляет собой некую неподвижную метафизическую сущность. Национальный менталитет меняется, хотя и очень медленно. Механизм этого изменения носит весьма специфический характер: он осуществляется не путем "перестройки" (на которую неизменно надеялись все российские утописты-реформаторы), а посредством наслаивания поверх древних архетипов все новых и новых смысловых пластов. Причем появление каждого нового пласта следует рассматривать не как простое "добавление", но как изменение всего контекста смысловой репрезентации социальной реальности.

С учетом наличия множества определений, характеризующих феномен менталитета с самых разных позиций, представляется целесообразным выделить из достаточно большого перечня понятий наиболее существенное. Итак, менталитет – это образы: бессознательные, устойчивые к изменению, коллективные, этнические, передающиеся в генотипе.

В ходе исследования выявлено, что в научной практике принято выделять уровни (индивидуальный и коллективный) и разновидности (национальный, религиозный, бюрократический, тоталитарный, первобытный (варварский), средневековый (интеллектуальный), детский, африканский, европейский и др.) менталитета.

Национальный менталитет имеет в своей структуре два основных компонента: национальную идею и национальный прототип. В основе национального менталитета лежат базовые ценностные ориентации, выражающиеся в дихотомии: коллективизм/индивидуализм, духовное/материальное.

Что же касается менталитета белорусов, то он формировался в течение столетий и приобретал свои типичные черты в специфических обстоятельствах общественной и культурно-духовной жизни. В древний период для менталитета жителей Беларуси был свойственен языческий политеизм, обожествление земли, родников, небесных светил, деревьев, камней и других природных явлений (пантеизм), убеждение в реальном существовании души, злых и хороших духов (анимизм), вера в чудодейственную силу отдельных слов, выражений (вербальная магия), ощущение неразрывного единства между человеком и всем окружающим пространством, мистические взгляды и др.

После принятия христианства произошло своеобразное переплетение, взаимопроникновение двух типов менталитета – языческого и христианского, для которого были характерны монотеизм, представления о создании Вселенной и человека по воле Божьей, о необходимости для спасения души исполнять специальные обряды, чествовать святых, отмечать религиозные праздники и т. д. Белорусам всегда было свойственно стремление гармонично приспособить работу и отдых к определенным природно-сезонным циклам, порам года (так называемый календарный тип ментальности), высокая духовность, чрезвычайная толерантность (терпимость), патриотизм, относительно высокий уровень религиозности, трудолюбие, отзывчивость и др. Традиционный белорусский менталитет в своих основных чертах длительное время сохранялся без существенных изменений. В XIX–XX вв. под влиянием социально-экономических и общественно-политических обстоятельств значительной части населения стали свойственны заидеологизированность, атеизм, нетерпимость к инакомыслию и др. В современный период в менталитете граждан Беларуси укрепляются идеи независимости страны, построения демократического общества, свободного развития и самоутверждения личности.

Выявление и классификация факторов, влияющих на формирование менталитета, направленного на зарабатываемость средств и предпринимательство

В действительности в национальной жизнедеятельности все национально-психологические особенности

выступают как нерасчленимое целое, поэтому разделение психического склада нации возможно лишь в абстракции, как методический прием, необходимый для их более детального изучения.

Национальные интересы и ориентации – это общественно-психологические и социальные явления, отражающие мотивационные приоритеты представителей той или иной этнической общности, служащие сохранению ее единства и целостности, они играют важную роль в психическом складе нации, и попытки их ущемления не раз приводили к конфликтам, которые решались не только политическими методами.

Национальное самосознание – это осознание народом себя как этнической общности.

Национальные традиции и обычаи – сложившиеся на основе длительного опыта жизнедеятельности нации, прочно укоренившиеся в повседневной жизни, передающиеся новым членам этнической общности правила, нормы и стереотипы поведения, формы общения людей, соблюдение которых стало общественной потребностью каждого.

Мы предлагаем структурировать компоненты психического склада нации в соответствии с психогенетическим подходом. Такой подход помогает понять нам позицию каждого компонента психического склада нации и, что особенно важно, место национального менталитета. Мы предлагаем следующую трехуровневую структуру национального психического склада (рис. 5.5.1).

Первый уровень можно назвать "генетическим". Генетический уровень – это набор наиболее устойчивых национально-психологических характеристик, которые передаются от поколения к поколению в генотипе. Основными компонентами этого уровня являются: национальный менталитет, национальный склад ума и национальный темперамент. Конечно, речь идет не о полной генетической предопределенности формирования этих компонентов, а лишь о весомой роли генетической составляющей. То, что наследственность играет ощутимую роль в процессе формирования личности верно как для отдельного человека, так и для нации в целом, ведь нация это и есть совокупность людей.

Наследственность оказывает значимое влияние так-

же на формирование национального склада ума и национального темперамента. Генотипическая обусловленность национального склада ума подчеркивалась отечественными и зарубежными исследователями. Так, согласно современным исследованиям нейрофизиологов и психологов, интеллектуально-познавательные национально-психологические особенности являются следствием вовлечения в работу разных зон коры головного мозга представителей различных этнических общностей, а также результатом разной взаимосвязанности активности этих зон.

Элементы генетического уровня являются фундаментом психологического облика нации, который детерминирует степень и направленность выраженности других национально-психологических особенностей. Национальный менталитет представляет собой активный фактор человеческой жизнедеятельности, он способствует инициированию определенных действий, следованию определенным ценностям, предпочтению определенной культуры, образа мыслей и чувств, и в то же время выступает барьером, отталкивающим все то, что человеку чуждо: стандарты поведения, идеи, традиции и др.

Второй уровень можно назвать "геносоциальным". Основными компонентами этого уровня являются национальный характер, национальные стереотипы и национальные чувства. Элементы этого уровня, с одной стороны, детерминированы компонентами генетического уровня психического склада нации, с другой – социальными факторами. Влияние элементов генетического уровня психологического склада нации проявляется в устойчивости проявления психологических феноменов компонентов геносоциального уровня, ригидностью к новому внешнему влиянию.

Геносоциальный уровень занимает промежуточное положение между социальным и генетическим, и этим обусловлена степень возможности трансформации элементов этого уровня. Если элементы социального уровня могут меняться на протяжении жизни конкретного индивида по несколько раз, в особенности в переломные периоды для жизни этноса, а элементы генетического уровня практически неизменяемы на протяжении всей жизни индивида, то элементы геносоциального



Рис. 5.5.1. Структура национального психического склада

уровня могут меняться, но, как правило, очень ограниченное количество раз, чаще всего один раз – при смене места жительства, страны или межнациональном браке.

Национальный склад ума характеризует направленность национального характера, степень выраженности таких качеств, как деловитость, религиозность, практичность и др. Значимую роль на процесс формирования национального характера оказывает и национальный темперамент. Национальный менталитет также оказывает влияние на процесс формирования национального характера, как бы подчеркивая важную роль ментальных структур в формировании национального характера. Так, Р.А. Додонов отмечает, что менталитет "растворяется" в национальном характере.

На процесс формирования национальных стереотипов существенное влияние оказывает национальный менталитет. Национальные стереотипы усваиваются в раннем детстве – обычно из вторичных источников, а не из непосредственного опыта, и используются детьми задолго до возникновения ясных представлений о тех группах, к которым они принадлежат. Национальные стереотипы могут формироваться как на основе личного опыта общения с представителями этнической общности, так и на основе прочитанных книг (научных, популярных и др.), просмотренных видео- и кинофильмов, рассказов о данной национальной группе и пр. Важным свойством этнических стереотипов является устойчивость и даже ригидность к новой информации. Но устойчивость стереотипов все-таки относительна: при изменении отношений между группами или при поступлении новой информации их содержание и даже направленность могут меняться.

Национальные чувства имманентно присущи нациям, народностям, они характеризуют последние наряду с другими свойствами. Национальные чувства тесно связаны с существованием в национальном менталитете системы образов. Специфику национальным чувствам придают особенности национального темперамента. Национальное чувство из всех компонентов этнической психологии является наиболее ранимым.

Национальные чувства оказывают воздействие на формирование национального самосознания – структурного элемента социального уровня национального психического склада.

Третий уровень – "социальный". На этом уровне проявляется широкий спектр разнообразных отношений представителей этноса к различным явлениям окружающего мира. Основными компонентами этого уровня являются национальные интересы и ориентации, национальное самосознание, национальные традиции и обычаи. Передача элементов социального уровня национального психического склада в процессе социализации является важнейшим признаком элементов этого уровня; национальные интересы и ориентации, и национальное самосознание, национальные традиции и обычаи, – все это человек получает в процессе социализации, и все эти элементы относительно легко поддаются трансформации, в особенности в переломные периоды в развитии нации. Однако, легко потеряв традиции, изменив национальные интересы, нация часто возвращается к

ним через определенный промежуток времени, и значимую роль в этом процессе исполняют элементы, в первую очередь, генетического уровня национального психического склада.

Элементы социального уровня национального психического склада подвержены быстрой трансформации не только во время переломной эпохи, часто они также быстро изменяются после межнациональных браков, а также после эмиграции члена той или иной нации.

Таким образом, специфическая и главная функция менталитета заключается в обеспечении механизмов стабильности, а не механизмов изменения. Благодаря этой основной ментальной функции национального менталитета организуется целостность и единство коллектива через самоидентификацию индивида с социальной общностью, с государством, с природой, с тотемом, с историческими событиями ради осознания себя частью единого живого целого организма.

На формирование национального мировоззрения и, как следствие, менталитета, влияют определенные исторические события, например, участие народа в войне или резкая смена политического строя, политический строй и связанная с ним роль личности в обществе, например, в диктаторских государствах или в демократиях образ восприятия мира будет разным.

Экономические процессы в современном обществе тоже становятся одним из факторов, влияющих на формирование мировосприятия.

Национальный прототип или образ положительного национального героя – характеристика, показывающая личные устремления большинства членов нации. Так, в устном творчестве всех народов герои характеризуются многими чертами, которые свидетельствуют о богатстве человеческой природы. Даже если о том или ином положительном персонаже говорится только одним или двумя словами, то эти слова оказываются столь емкими, что в них отражается весь спектр характеристик личности. Казалось бы, национальный герой у каждой нации одинаков, однако, это не так. Например, национальным героем в США считается человек, сумевший сделать карьеру и подняться с низов на самый верх, открыть свое мелкое дело, а затем, благодаря индивидуальным качествам, стать крупным бизнесменом. В то же время национальным героем у славян считается тот, кто смог все свои способности употребить на благо всему обществу, смог в критический момент спасти его от катастрофы – полководцы, великие государственные деятели, герои труда и т. д.

Определенное влияние на менталитет оказывают экономические и социальные условия народной жизни. Так, ментальность восточных немцев (ГДР) за 50 лет существования в условиях социализма определенным образом деформировалась: часть немецкого народа, славящегося своим трудолюбием, оказалась психологически не готова воспринять сугубо капиталистический образ жизни Западной Германии – напряженный труд за высокую плату.

Важную роль в формировании менталитета играет также географический фактор. Географически Беларусь считается, скорее, северной страной. И в менталитете

белорусов достаточно много черт, объединяющих их со скандинавскими народами и с англичанами. Северный тип всегда порождает иное восприятие цвета, чем в южных странах. В Беларуси традиционными и привычными цветами в одежде и интерьере жилища бывают не яркие сочные цвета, как например, в Италии, а приглушенные, нейтральные, неброские. Белорусы менее эмоциональны, чем южные народы Европы, например, испанцы, итальянцы, греки. Они более закрыты и осторожны в своих контактах. Это сказалось и на том, что в отличие от арабов, также проживавших на пересечении крупных торговых путей, у белорусов не сформировался менталитет торговца, предпринимателя.

Основными историческими событиями, повлиявшими на формирование белорусского менталитета можно считать следующие: позднее по сравнению с другими европейскими странами образование национального государства (90-е годы 20 века), длительное существование в составе крупных государственных образований с различными политическими укладами, религиями, языками, культурами, мононациональный состав населения в течение многих веков, активное участие в двух последних мировых войнах.

Оценка менталитета сельского населения

В 2009 г. была осуществлена республиканская выборка, в ходе которой опрошено 727 человек среди рабочих и 92 респондента среди специалистов и руководителей. Из числа рабочих в выборку попали 348 мужчин и 379 женщин. В опросе пропорционально были представлены все области страны. Опрос проводился среди работающего в АПК сельского населения.

Инструментарий был составлен с целью измерения степени выраженности тяготения к ценностям богатства, индивидуализма, готовности рисковать, стремления к новаторству и самостоятельности. Кроме того, в исследовании рассматривались характер и развитие базового ценностного ядра менталитета, формирующего схему восприятия добра и зла, справедливости и несправедливости, законности и незаконности того или иного действия, поступка. Выявлялось ценностное архетипическое ядро менталитета, определяющее вектор развития рыночной ментальности: ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, к частной собственности; нормы и образцы социального взаимодействия; степень восприимчивости к инновациям; организационные формы хозяйственной деятельности; стереотипы потребления и др.

Если говорить об особенностях экономической ментальности белорусских крестьян в условиях рыночных преобразований аграрной сферы, то все характеристики носят срединный характер, без ярко выраженной поляризации ментальных установок. В частности, крестьяне в основном хотят жить не хуже и не лучше других, жить как все. Только 4,3 % опрошенных проявили четкую ориентацию на лидерство в стремлении к богатству, выступающему как самоцель. При этом 14,2 % респондентов оценили свое материальное положение как хорошее и скорее хорошее, а 65,7 % – как среднее, только 19 % имеют дополнительные подработки, приносящие прибавку к доходу. В случае нехватки денег основная

масса крестьян терпеливо ждет зарплаты или берет деньги займы. Продукты из личного подсобного хозяйства в основном предназначены для внутрисемейного потребления. Только 19,4 % опрошенных продают продукты со своего подворья. Товарный характер имеет только занятие фермерским и крестьянским хозяйством.

Современное крестьянство традиционно относится к работе как к смыслу жизни. Так, 62 % респондентов нравится их работа, несмотря на то, что 44,2 % опрошенных оценивают свою работу как трудоемкую, 33,7 – монотонную и однообразную, 24 – называют ее интересной, а 5,6 % – творческой. В случае потери работы 55,4 % респондентов согласны пойти на любую работу или заняться подработками.

Отмечая важность материального положения, крестьяне не считают богатство и большие деньги самоцелью. Среди базовых ценностей основными являются здоровье (80,9 %), достаток в доме (72,5 %) и дети (71,8 %). При этом достаток определяется как хорошее питание, большая дружная семья и материальная обеспеченность, достаточная для безбедной жизни (данные фокус-групп).

В отличие от рядовых рабочих, специалисты и руководители в большей степени ориентированы на рынок и самостоятельность. Введение частной собственности на землю поддерживают 30 % респондентов-специалистов. Более половины опрошенных (59,8 %) согласны с утверждением, что перед Беларусью один путь – формирование конкурентоспособной рыночной экономики и интеграции в мировое пространство. Однако 35,9 % респондентов считают, что аграрный сектор, в силу его социальной предназначенности, должен быть вне рынка, а обеспечиваться и регулироваться государством.

Для повышения эффективности работы АПК 48,9 % респондентов из числа специалистов считают необходимым осуществление ценообразования на продукцию АПК на основе фактических затрат, 45,7 % – финансовую поддержку преимущественно эффективных сельскохозяйственных производителей и 32,6 % – перевод специалистов и высококвалифицированных рабочих на новую систему мотивации и стимулирования труда. Будущее АПК, по мнению 59,6 % специалистов, за крупными агропромышленными предприятиями.

Так как в рыночных условиях хозяйствования требуется работник с ярко выраженной индивидуальностью, способный активно действовать ради будущего, а не только для сегодняшнего потребления, трудоголик, поступающий рационально, то есть взвешивая и обдумывая свои поступки, избегая эмоциональных порывов, во имя личного благополучия, это, по существу, ведет к необходимости перестройки внутренней природы белорусского народа, его традиций, обычаев и стереотипов деятельности. Такие традиционные характеристики работников, как коллективистский характер любых форм сотрудничества, отсутствие индивидуальности, выделенной персональности, преимущественная ориентация на метафизические, а не инструментальные ценности, авторитарный характер власти, харизматичность лидерства, отсутствие отложенного спроса, то есть способность производить не ради насущных потребностей, а ради будущего; преобладание особого психического склада – не-

деятельной личности; ориентация на мировоззренческое знание, а не науку и инновации и т. п. уже не удовлетворяют рыночные реформы в аграрной сфере.

Низкий уровень деловой активности считался исторически сложившейся традиционной чертой белорусов. Но за последние более чем сто лет произошли довольно существенные изменения в образе жизни белорусского крестьянства: на смену традиционному, общинно-христианскому, пришел коллективистско-социалистический, который в последнее время под воздействием рыночных и политических преобразований меняется, приобретает современные черты.

В настоящее время внешними, но решающими для развития менталитета крестьянства, стали такие факторы, как смена политической организации общества и переход на рыночную экономику. И хотя данные обстоятельства радикально изменили жизнь крестьянства на всем постсоветском пространстве, в условиях белорусской действительности данные факторы, в силу постепенного, "нешокового" характера воздействия, к резким изменениям менталитета крестьянства не привели. Тем интереснее проследить его эволюцию, в частности, в сфере экономического поведения и экономической ментальности.

Работа для крестьян имеет большое значение, однако отношение к труду носит гедонистический характер, выражающийся в неприятии перегрузок и высоких темпов в работе. Так, 44,1 % респондентов считают, что в результате реформ стало труднее работать, а трудности обусловлены увеличением объема работы (32 %), необходимостью работать сверхурочно (18,4 %), повышением норм и требований к качеству выполняемой работы, усилением трудовой дисциплины (6,9 % респондентов).

Не очень высоко оценивают рабочие сельхозпредприятий роль знаний в их работе: только 17,1 % респондентов заявили, что для ее успешного выполнения им не хватает последней информации о специфике работы; 15,6 – знаний и владения компьютерной техникой; 12,9 – знаний техники и новых технологий; 3,1 % – знаний рыночного профиля (о финансах, маркетинге, конкуренции и т. п.).

Тем не менее нужно отметить, что традиционный характер экономического поведения не помешал возникновению в крестьянском сообществе ростков рыночной ментальности. Так, в ответах проявляется способность использовать возможности, которые предоставляет рынок: 2,4 % респондентов в случае потери работы занялись бы фермерством; 4,6 – сориентировались бы ЛПХ на товарную продукцию, 4,6 – пошли бы наемным работником к частнику, фермеру; 4,9 – занялись бы бизнесом, не связанным с сельским хозяйством; 1 % респондентов пошли бы по пути кооперации с односельчанами по производству и продаже сельхозпродукции.

В крестьянском сообществе под воздействием рыночных реформ медленно, но непрерывно идет процесс усвоения и принятия рыночных ценностей. Поэтому 44,7 % респондентов "положительно" и "скорее положительно" относятся к рыночным изменениям в сельском хозяйстве.

В отличие от рядовых рабочих специалисты и руководители в большей степени ориентированы на рынок и самостоятельность.

Однако по таким показателям, как активность в решении материальных проблем, руководители и специалисты почти не отличаются от простых рабочих: желание жить богаче других является мотивом активности только для 2,2 % респондентов; в основном (66,3 %) они хотят жить как все, не хуже других. Источником их доходов преимущественно является работа в сельхозпредприятии; лишь пятая часть респондентов продают продукты из своего подворья, а для 39,1 % из числа опрошенных руководителей и специалистов потребление из своего хозяйства – основной источник дополнительных доходов. При нехватке денег представители данной категории сельскохозяйственных работников, как правило, терпеливо ждут зарплаты (44,0 %), берут займы (23,1 %), продают сельхозпродукты из своего подворья или просят аванс на предприятии.

И хотя большинство респондентов относятся к рыночным отношениям позитивно, на деле занимаются бизнесом лишь 1,1 % (собираются 3,3 % и присматриваются 19,6 %). То есть реально включено в рыночные отношения незначительное количество людей. Мешает более активному поведению, так же, как и простым рабочим, боязнь нового, перемены устоявшейся жизни (12,7 %), боязнь экономической нестабильности в стране (16,2 %), желание работать в коллективе, а не в одиночку (11,2 %).

Правда, эти показатели у рабочих выше, то есть руководители и специалисты отличаются большей активностью и индивидуализмом. Однако ядро менталитета – базовые ценности – также характеризуются традиционностью и постоянством. Они почти не отличаются от ценностного ядра менталитета рабочих: дети, семья, здоровье, достаток в доме, интересная работа. Отличия просматриваются лишь в степени трудовой мобильности, желании интенсифицировать свой труд для повышения доходов. Это существенный показатель рыночной ориентации менталитета. Так, ради повышения материального достатка согласны на переобучение и дополнительное обучение 57,6 % респондентов из группы руководителей и специалистов, тогда как среди рабочих такого же мнения придерживаются 35,8 %. Больше число респондентов-специалистов согласны ради этого работать более интенсивно, иногда сверхурочно (65,2 и 50,6 %, соответственно), допускают усиление трудовой дисциплины на предприятии (68,4 и 45,6 %); а также увеличение личной ответственности за результаты труда (73,9 и 55,6 %).

Данные различия в мотивациях и средствах целедостижения обусловлены, скорее всего, включенностью в управленческий процесс, который уже сейчас функционирует по рыночным правилам, а также высоким уровнем образования, информированностью о рынке и его необходимости и другими когнитивными факторами.

Так как рыночные отношения могут осуществляться между экономическими субъектами хозяйствования любой формы собственности (рыночными экономическими агентами могут быть не только предприятия частной, но и государственной, а также коллективной собственности), то основополагающим был вопрос о том, что понимают респонденты под рыночными преобразованиями. Определились три основных направления, в

которых респонденты мыслят рынок в АПК: самостоятельность в сфере производства, переработки и ценообразования – 37,3 %; появление фермерства и крестьянских хозяйств – 12; конкурентоспособность на рынке сбыта продукции – 38,6; другое – 2,4; 15,7 % отметили, что рыночные отношения их не коснулись.

Таким образом, респондентов, согласных с рыночными преобразованиями, оказалось большинство. Специалисты и руководители видят будущее АПК на пути к полноценному рынку, главными индикаторами которого называют самостоятельность, наличие конкурентной среды, малого и среднего бизнеса. Ход рыночных преобразований основная часть респондентов оценивают на 2,9 балла.

Дискуссионными являются проблема частной собственности на землю и приватизация капиталов СПК. В аграрном истеблишменте существует точка зрения, что рынок и частная собственность на основные ресурсы в агросфере являются тесно взаимосвязанными и взаимодополняющими друг друга, в силу чего без приватизации земли, основных и оборотных капиталов сельхозпредприятий рынка быть не может.

Опрос показал, что далеко не все специалисты и руководители согласны с данной позицией. На прямой вопрос "Поддерживаете ли Вы введение частной собственности на землю?" были даны следующие ответы: 30,4 % ответили "да", 33,7 – "нет", 34,8 % – затруднились с ответом. Однако для установления адекватности понимания респондентами понятия "частная собственность" в анкете были заданы несколько проверочных вопросов. Одним из таких был вопрос "Должны ли быть приватизированы СПК"? На него респонденты ответили уже не так оптимистично: "да" – 6,5 % респондентов, "нет" – 58,7; "затрудняюсь ответить" – 33,7 %.

В суждениях респондентов о мерах, необходимых для улучшения работы АПК, проявились предпочтения, которые явно указывают на нерыночность менталитета руководителей и специалистов в отношении к собственности, выявившихся в предыдущих вопросах. Дальнейшие ответы респондентов на уточняющие вопросы ставят под сомнение большое количество положительных мнений о необходимости частной собственности на землю. Так, если сторонников частной собственности на землю в прямом вопросе было 30,4 %, то в косвенном

вопросе о мерах, необходимых для улучшения АПК, важность приватизации и персонификации государственной и колхозно-кооперативной собственности подчеркнули лишь 2,2 %. И только 1,1 % респондентов считают, что отказ от государственной экономики положительно повлияет на развитие АПК. Сравнение этих данных с ответами на вопрос о том, что мешает развитию агросферы, подтверждает ту же тенденцию – респонденты и в мерах улучшения и в выявлении причин слабости реформы подчеркивают в основном проблемы организационно-управленческого плана. Вопросы собственности и приватизации волнуют крайне небольшое число респондентов, в среднем около 10 % опрошенных (табл. 5.5.1).

Сторонники введения частной собственности на землю считают, что оно повлияет на рост чувства ответственности и самостоятельности собственников земли (55,9 %), позволит повысить эффективность работы при меньших затратах труда (58,8 % респондентов), а также повысит мотивацию труда собственника (41,2 %). Однако только 8,8 % опрошенных уверены в том, что введение частной собственности на капиталы СПК обеспечит продовольственную безопасность страны. Отмечая негативные последствия введения частной собственности на землю, респонденты прежде всего обращают внимание на возможное социальное неравенство на селе (40,2 %), недоиспользование и запустение менее плодородных земельных ресурсов (30,5 %), безработицу, повышение проблемы занятости на селе (26,8 %), нерегулируемую миграцию крестьян в города (23,2 %), а также ухудшение качества земельных ресурсов (12,2 %).

Таким образом, при положительном в целом отношении к рыночным преобразованиям в агросфере, уверенно выступают за приватизацию и частную собственность на сельхозресурсы около 10 % опрошенных.

Об оценке инфраструктуры АПК можно судить по ответу на вопрос: "Что в наибольшей степени мешает развитию АПК?". В частности, 15,4 % респондентов считают, что в агросфере отсутствует необходимая рыночная среда; 8,8 – что ощущается непроработанность юридически-правовой базы реформы; 22,0 – низкий технико-технологический уровень; 9,9 – низкий уровень организационно-управленческих кадров; 15,4 % респондентов отметили недостаточный уровень образования специалистов-выпускников аграрных вузов. Большинство

Таблица 5.5.1. Меры, которые необходимо предпринять для улучшения работы АПК, %

Варианты ответов	%
Финансовая поддержка преимущественно эффективных сельскохозяйственных товаропроизводителей	45,7
Право осуществления свободного оборота на аграрном рынке сельскохозяйственной продукции, не ограниченного обязательствами по поставкам для государственных нужд	28,3
Перевод всего сельского хозяйства страны на кооперативно-интеграционные начала (кооперативно-интеграционные объединения, холдинги, корпорации)	12,0
Роспуск, санация слабых, нерентабельных СПК	13,0
Перевод специалистов и высококвалифицированных работников на новую систему мотивации и стимулирования труда (участие в прибылях, персонификация собственности (долей, паев) с начислением дивидендов, процентов на капитал и т. п.) наряду с традиционной системой оплаты труда	32,6
Осуществление ценообразования на продукцию АПК на основе фактических затрат	48,9
Отказ от государственного сектора экономики (и даже от государственного колхозно-кооперативного)	1,1
Развитие рынка сельскохозяйственных угодий, включая ипотеку	8,7
Приватизация и персонификация государственной и колхозно-кооперативной собственности	2,2
Оставить пока так, как есть	7,6

Примечание. В сумме процентов больше 100, так как респондент мог дать ответы по нескольким позициям.

респондентов (71,4 %) указывается на несовершенство аграрной политики, не способной устранить диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, 36,3 % отмечают слабый платежеспособный спрос населения; 14,3 % – медлительность и фрагментарность аграрных реформ. Из сферы человеко-ресурсных проблем выделяется как негативный фактор необходимость СПК решать социальные проблемы (23,1 %), а также низкая мотивация труда работников СПК (40,7 %).

В последние годы в качестве одного из средств устранения недостатков и слабой рыночной направленности инфраструктуры АПК учеными и политиками в сфере сельского хозяйства предлагается развитие в стране системы (сети) кооперативно-интеграционных объединений (концернов, холдингов и др.). В настоящее время в республике существует множество подобных успешных объединений, однако курс на всеобщий охват ими всех СПК (ЧУП и др.) воспринимается с осторожностью. Отчасти она является следствием неуверенности специалистов и директоров СПК в успехе данных корпораций, но также и опасений возможных негативных последствий подобной реструктуризации. Так, многие (72,8 %) считают, что возникновение таких структур может повлечь усиление монополизма на рынке однотипной продукции, 71,7 % – сужение возможностей для самостоятельности среднего и мелкого предпринимательства; 68,5 % респондентов видят в них возможность жесткой манипуляции потребительским спросом населения; 76,1 – считают, что произойдет перестройка всего сельхозпроизводства под требования накопления капитала агробизнес-группами; 59,7 – что появится излишек неиспользованных земельных ресурсов (в обороте останутся только высокоплодородные земли), а 63,1 % респондентов опасаются, что появится излишек человеческих ресурсов за счет увеличения продолжительности рабочего дня и интенсификации труда.

Однако специалисты и директора отмечают также и положительные стороны реорганизации нынешних хозяйственных структур в кооперативно-интеграционных объединениях. Респонденты (69,4 %) считают, что благодаря этим структурам будет преодолена разрозненность производителей сырья, переработчиков, торговых и других структур, устранена необоснованная конкуренция между производителями и поставщиками однотипной продукции. Кроме того, 76,2 % респондентов предполагают, что можно будет проводить единую ценовую политику, оптимизировать цены, условия производства и сбыта исходной и конечной продукции; снизятся транспортные расходы (59,9 %); появится возможность осуществлять совместную маркетинговую стратегию (77,2 %); обеспечить ускоренное технико-технологическое переоснащение производства всех структур объединений (76 %) и др. Данные ответы свидетельствуют о сложности процесса усвоения и принятия новых организационных структур в сельском хозяйстве, тем более что более трети респондентов отмечают слабую развитость рыночных механизмов в своих СПК (39,4 % респондентов отметили, что в их СПК реально ничего не изменилось, а если что и улучшилось, так это материально-техническая база (30,3 %) и появились новые производства (12,1 %).

Невысокая готовность большинства респондентов (59,6 %) вступить в кооперативно-интеграционные объединения проявилась в выборе, как наиболее перспективных, крупных агропромышленных предприятий: 19,1 % респондентов предпочли в качестве таковых производственные кооперативы; наряду с крупными предприятиями, добровольные крестьянские (фермерские, ЛПХ) кооперативы выбрали 13,5 % респондентов; холдинги – 11,2; фермерство – 9; личное подсобное хозяйство – 9 и коммерческие компании – 3,4 %. Противоречивость мнений свидетельствует об осторожном и рациональном подходе ко всему новому в структуре АПК, однако успехи данных кооперативно-интеграционных структур в условиях рыночных преобразований скорее всего подтолкнут директорский корпус к более активному восприятию управленческих инноваций в агросфере.

Если оценка рыночной организационно-производственной инфраструктуры АПК имеет в целом средние значения, то социальные перемены на селе большинство респондентов (руководителей и специалистов) оценили достаточно высоко. В частности, 76 % из них уверены, что в результате реформ АПК жизненный уровень сельского населения улучшился. Правда, часть респондентов (4,3 %) обратили внимание на то, что реформы привели к поляризации стандартов жизни в деревне. Около трети руководителей и специалистов (30,4 %) указали, что реорганизация сельхозпредприятия значительно повлияла на отношение к труду крестьян: по мнению 45,7 % респондентов стала четче видна зависимость заработной платы от личного вклада каждого; повысилась дисциплина труда (32,6 %); люди стали держаться за свое рабочее место (37 %); на производстве занято меньшее количество работников (30,4 %).

Все это свидетельствует о серьезных изменениях в социальной и производственной сферах на селе, выступающих в качестве основы и источника формирования и развития рыночного менталитета сельского населения.

Среди прочих ставилась цель выяснить: развивается, изменяется ли менталитет белорусских крестьян (рабочих, руководителей, специалистов) в рыночном направлении или нет? Если изменяется, то как именно? С этой целью проанализированы результаты опросов работников, руководителей и специалистов СПК, ЧУП и других предприятий за период с 2002 по 2009 г. В частности, были отобраны вопросы, соответствующие показателям индивидуализма и лидерства в достижении личного благосостояния и деятельной активности в нем; вопросы об отношении к работе, условиям, интенсивности и способности к перенапряжению, ориентиры трудового поведения; отношение к рынку, собственности и приватизации. Кроме того, анализировалась динамика жизненных ценностей крестьянства.

В ответах на вопрос о мерах, предпринимаемых при нехватке денег, также не наблюдается динамики в рыночном направлении (табл. 5.5.2).

В ответах на вопрос: "Если бы Вы потеряли работу, что бы Вы предприняли?" респонденты показали явную динамику не в сторону рыночного поведения (табл. 5.5.3).

По данным таблицы 5.5.3 видны последствия проблемы занятости сельского населения, появившиеся в пос-

Таблица 5.5.2. Меры, предпринимаемые респондентами при нехватке денег, %

Варианты ответов	2004 г.	2009 г.
Ищем дополнительную работу	20,0	6,6
Берем займы	28,5	26,1
Просим аванс на предприятии, в хозяйстве	5,4	9,3
Терпеливо ждем зарплаты	26,9	36,0

Таблица 5.5.3. Динамика ответов на вопрос «Если бы Вы потеряли работу, что бы Вы предприняли?» за последние шесть лет, %

Варианты ответов	2004 г.	2009 г.
Пошел бы на любую работу	10,8	55,4
Переехал бы в город	29,3	18,9
Занялся бы фермерством	12,4	2,4
Расширил бы ЛПХ, завел бы крестьянское хозяйство для производства продукции на продажу	16,7	8,2
Пошел бы наемным работником к частнику, фермеру	14,7	4,6

ледние годы, выразившиеся в согласии респондентов пойти на любую работу, невзирая на специальность, профессию и навыки. Также просматривается некоторое "отрезвление" после безоглядной веры в рыночный успех, что привело к резкому сокращению желающих заняться бизнесом и найти работу у фермера, а также снижение миграционной активности (переезд в город). Снизилась вера в возможность такого ведения ЛПХ, которое способно было бы прокормить семью.

Очень показательна таблица изменения ценностных ориентаций сельских жителей, работающих в сфере аграрного производства (табл. 5.5.4).

Сравнение ценностных предпочтений работающих сельских жителей за период 2002–2009 гг. подтверждает идею о том, что менталитет крестьянства за прошедшее десятилетие почти не изменился. Основным базовым ядром системы ценностей остаются дети, достаток в доме, здоровье и семья.

Практически неизменным остается рейтинг ценностей, таких как вера в бога, дружба, душевный покой, внут-

реннее равновесие и любовь. Ценность богатства, больших денег в менталитете сельских жителей не только не выросла, но даже понизилась. Для крестьянского менталитета оказалось ближе понятие достатка, то есть такого количества средств, которых хватает для нормального, достаточного для жизни, уровня материального благосостояния. В этой позиции отразилась слабость у белорусского крестьянина такого показателя рыночного менталитета, как тяга к обогащению.

Если обратить внимание на изменения во мнениях специалистов и руководителей, то в них проявляется следующая динамика. Число поддерживающих рыночные преобразования и, в частности, введение частной собственности на землю с 2005 г. почти не изменилось, но зато уменьшилось количество противников: в 2005 г. ответили "да" – 32,0 %, "нет" – 57,6 и 29,0 % – "затрудняются ответить"; в 2009 г. ответили "да" – 30,4 %, "нет" – 33,7 %, "затрудняются ответить" – 34,8 %. В то же время уменьшилось число согласных с произошедшей в АПК реорганизацией колхозов и совхозов в агропредприятия: в 2005 г. их было 73,3 %, в 2009 г. – 64 %.

Значительно повысилась оценка аграрной политики в стране: если в 2005 г. оценили ее на 1 балл – 1,0 %; 2 балла – 7,8; 3 балла – 44,6; 4 балла – 3,6; 5 баллов – 5,9 %, то в 2009 г. – 1 балл поставили 5,4 % респондентов, 2 балла – 7,6; 3 балла – 48,9; 4 балла – 29,3; 5 баллов – 2,2 %.

Данные ответы свидетельствуют об осторожности респондентов в оценках, о понимании сложности и необходимости дальнейших усилий для развития аграрной экономики, а также о повышении оценки текущей аграрной политики в стране.

Пока же изменения менталитета специалистов и руководителей в сторону рынка находятся в зачаточном состоянии (так же, как и простых рабочих).

Таким образом, задача адаптации к новым экономическим условиям связана с выявлением того, в какой степени менталитет белорусского крестьянства совместим с рыночной экономикой. Ведь любой процесс обновления общества начинается непосредственно с менталитета человека, его психологии и способности к со-

Таблица 5.5.4. Динамика ценностных ориентаций с 2002 по 2009 г., %

Ценностные ориентиры	Год					
	2002	2003	2004	2005	2007	2009
Богатство, большие деньги	10,5	11,0	28,3	6,3	8,5	5,8
Вера в бога	11,7	27,2	30,1	17,0	17,8	22,0
Власть	1,4	4,1	5,9	1,6	1,6	1,1
Возможность развлекаться	5,0	4,6	1,1	6,7	6,9	5,9
Дети	77,8	85,0	7,30	79,0	63,0	71,8
Благополучие страны	18,3	12,7	15,1	12,6	6,2	18,4
Достаток в доме	38,3	69,0	65,7	62,6	54,9	72,5
Дружба	30,8	39,4	19,1	22,4	20,9	29,8
Душевный покой, комфорт	38,3	41,7	29,0	27,4	30,8	27,3
Здоровье	52,2	92,9	55,2	49,4	86,5	80,9
Знания	12,4	12,7	13,7	19,8	12,8	2,6
Интересная работа	24,4	47,3	16,5	24,1	38,5	18,5
Любовь	32,8	41,7	30,5	38,5	39,6	23,5
Общественное признание, известность	2,8	3,7	2,7	3,6	4,6	0,6
Помощь людям	21,4	13,2	17,7	21,4	17,0	5,0
Самоуважение	25,5	15,0	17,9	19,6	17,0	12,3
Семья	82,7	78,1	75,7	77,0	64,2	71,1

циальному восприятию новизны как объективно назревшей необходимости.

Одним из важнейших ресурсов адаптации и источников жизнеспособности сельского социума выступают социальные сети. Устойчивые, взаимопользные контакты, услуги, оказываемые на неформальной основе, формируют сеть, являющуюся структурной основой разнообразных социальных процессов. В этой связи социальные отношения между людьми являются не просто компонентами социальной структуры общества, они имеют свой вес, свое значение и могут рассматриваться в качестве ресурсов как для лиц, участвующих во взаимодействии, так и для общества в целом. Семейные, родственные, соседские связи и отношения традиционно помогали селянам выживать в трудные времена. Будучи исторически обусловленной, укорененной в традициях общества и экономической культуре, сетевая взаимопомощь и сегодня служит гарантией успешных адаптаций, а участие людей в социальных отношениях становится способом получения каких-либо выгод или благ, в таком случае социальные отношения приобретают инструментальный характер.

Теснота и интенсивность взаимодействий в сельском сообществе во многом обусловила формирование такой черты крестьянского менталитета, как отсутствие установки на индивидуализм, на развитие своей личности ради победы в жизненной конкуренции. Сельским жителям не свойственно стремление догнать ушедшего вперед конкурента, с тем, чтобы превзойти его, об этом свидетельствует и склонность больше использовать категорию "мы", чем понятие "я". Так, в решении материальных проблем большинство опрошенных (64,1 %) руководствуются принципом "хочу быть не хуже других, жить как все", лишь 4,3 % заявили, что хотят быть богаче других. На вопрос "Что мешает Вам открыть свое дело, заняться бизнесом?" 16,1 % респондентов ответили, что предпочитают отстаивать коллективные интересы (седьмое место в рейтинге причин).

Переход к новым условиям существования испытывает сельские социальные сети на прочность. Так, согласно результатам опроса, треть работающих жителей агрогородков и сел (40,6 %) испытывают чувство страха, тревоги в связи с возможностью разрушения дружеских связей и отношений, взаимной поддержки и взаимопомощи между соседями, односельчанами.

Сравнение полученных результатов с данными республиканского опроса сельского населения, проведенного в 2007 г., свидетельствует о некотором ухудшении взаимоотношений в сельском сообществе. Так, по сравнению с 2007 г. несколько снизилось количество сельчан, характеризующих взаимоотношения между жителями своего села как доброжелательные (49,5 % в 2007 г. и 41,0 % в 2009 г.). В то же время увеличилось число тех, кто считает, что отношения односельчан не всегда доброжелательные, а иногда даже возникают конфликты (20,8 % в 2007 г. и 35,6 % в 2009 г.), пятая часть респондентов (20,6 %) описывает взаимоотношения в сельской общине как безразличные. Вместе с тем абсолютное большинство сельчан утверждает, что в их селе (агрогородке) есть люди, к которым всегда можно обратиться за

помощью в трудную минуту, которым они доверяют: 25,2 % считают, что таких довольно много, у 28,7 % респондентов есть несколько (4–5) человек, а для 36,3 % опрошенных это 1–2 надежных товарища.

Семейное хозяйство оценивается сельским населением как источник надежности существования. Большинство опрошенных сельчан (72,1 %) рассматривает наличие собственного подворья как необходимость. Следует отметить, что для сельского населения всегда было свойственно производить часть продуктов питания в собственном хозяйстве. Собственное подворье зачастую становится хорошим подспорьем для бюджета сельской семьи. В качестве основных источников доходов, наряду с работой в общественном производстве, потребление из своего хозяйства и продажу продуктов со своего подворья указали соответственно 28,8 и 19,4 % респондентов. По словам одной десятой части опрошенных, продажа продукции личного подсобного хозяйства выручает их в тяжелой материальной ситуации: 9,3 % продают сельхозпродукцию со своего подворья в случае нехватки денег.

Высоко оценивая роль личного подсобного хозяйства как средства выживания в тяжелой экономической ситуации, жители села, тем не менее, не видят в собственном подворье основного источника решения материальных проблем своей семьи в случае потери работы. Так, в подобной ситуации лишь 1,1 % сельчан способны объединиться с другими владельцами ЛПХ и создать кооператив по производству или продаже сельхозпродукции, 2,4 % респондентов – заняться фермерством, 3,6 % могли бы ничего не предпринимать, жить доходами с личного подсобного хозяйства, а 4,6 % – расширить ЛПХ, завести крестьянское хозяйство для производства продукции на продажу.

Расширить объем своего личного подсобного хозяйства хотела бы пятая часть опрошенного сельского населения (18,4 %), примерно столько же (19,8 %) ответили, что хотели бы, но не имеют такой возможности, 41,8 % жителей села не хотели бы расширять свои личные хозяйства. Для работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, довольно сложно совмещать и без того высокие нагрузки на работе с не менее тяжелым трудом в собственном хозяйстве, отнимающим значительную часть времени. Для 53,5 % респондентов препятствием расширения подсобного хозяйства является отсутствие свободного времени. В качестве других факторов, влияющих на нежелание или невозможность увеличить объем подсобного хозяйства, были названы отсутствие денежных средств и низкие закупочные цены на сельхозпродукцию (по 28,1 % респондентов дали такие ответы), а также нехватка рабочих рук (27,5 %) и плохое здоровье (24,9 %).

Полученные данные свидетельствуют о том, что личное подсобное хозяйство не носит товарного характера, а ориентировано, в основном, на потребление внутри семьи и рассматривается как источник выживания в тяжелой жизненной ситуации, дополнительный ресурс для преодоления материальных трудностей. Для такого хозяйства характерны не погоня за прибылью, а поддерживающие жизнедеятельности семьи, использование при этом

всех доступных ресурсов, которые делают ее независимой от нестабильной внешней экономической среды, помогают сохранить материальный и социальный статус.

Социальные сети и наличие личного подсобного хозяйства можно рассматривать и в качестве механизмов, сдерживающих миграцию сельского населения. Основной причиной, препятствующей переезду, по словам 37,1 % сельчан, является нежелание разрывать привычный круг общения, связи, знакомства. Еще одним значимым сдерживающим фактором, наряду с присущей белорусскому крестьянству боязнью всего нового, опасениями, связанными с изменением устоявшегося образа жизни, и отсутствием средств и сбережений, является нежелание покинуть свое личное подсобное хозяйство (эта причина значима для 21,4 % жителей села).

Рыночные преобразования оказывают неоднозначное влияние на ситуацию в аграрном секторе, более отчетливым стало выделение лидеров и аутсайдеров, сильных и слабых, выигравших и проигравших на уровне регионов, хозяйств, семей. Понимание многих рыночных процессов становится более полным, если при анализе учитывать особенности психологии, менталитета жителей села, определяющих способы адаптации и модели поведения в новых экономических и социальных условиях.

Такие исторически и генетически обусловленные особенности менталитета, как настороженное отношение ко всему новому, отсутствие деловой хватки, уверенности в своих силах и склонности к риску, стремление к достатку, а не к богатству, зависимость от внешних обстоятельств, стремление руководствоваться принципом "жить как все", отстаивать коллективные интересы и сегодня определяют стратегии поведения сельчан.

Непосредственно в рыночные отношения в качестве предпринимателей включилась лишь небольшая часть сельского населения. Большинство жителей села в качестве основной опоры рассматривают работу на сельхозпредприятии. Личные подсобные хозяйства носят нетоварный характер, ориентированы в основном на потребление внутри семьи и рассматриваются как дополнительный ресурс в преодолении материальных затруднений. Вместе с тем социальные сети и личные подсобные хозяйства являются не только важнейшими источниками жизнеспособности села, выживания в тяжелой жизненной ситуации, но и той средой повседневной жизни, где закрепляются ростки рыночного менталитета, усвоенные под воздействием внешних перемен.

Встает вопрос выяснения факторов, влияющих на изменение миграционного поведения белорусского крестьянства и, соответственно, управления миграционными потоками. Дело в том, что миграция из села в город происходит уже не одно десятилетие, но она носит односторонний характер: молодежь, в большинстве своем, уезжает из села в город. Потоки становятся неуправляемыми, в результате чего село обезлюдивает, а города перенаселены. В этом плане на вопросы миграционной активности необходимо посмотреть не только с точки зрения личного интереса сельчанина, но и общественной пользы. Дело в том, что рыночные отношения в агрофере требуют мобильности рабочей силы, связанной с переливом капиталов, а также в связи с решением

проблемы трудовых ресурсов на территориях, нуждающихся в них (пострадавших от аварии на ЧАЭС, белорусского Полесья и др.). В этом плане проблема миграционного поведения становится чрезвычайно актуальной.

С целью изучения динамики миграционного поведения использовался вопрос "Как часто вы меняли место жительства?" (табл. 5.5.5).

Таблица 5.5.5. Распределение ответов на вопрос: «Как часто вы меняли место жительства?», %

Варианты ответов	%
Часто	3,4
Редко	52,0
Никогда	43,5
Нет ответа	1,1
Итого	100,0

Данные, приведенные в таблице 5.5.5, свидетельствуют о преимущественно оседлом образе жизни сельских жителей. Миграционная активность выражена достаточно слабо, что отразилось также и на миграционных намерениях респондентов. Так, 70,8 % респондентов не желают переезжать не только в другое село (агрогородок), но и в город (58,7 %). Заграница также не особенно прельщает сельских жителей. Нежелание переезжать туда на постоянное место жительства высказали 73,5 %, а временно подработать и улучшить свое материальное положение изъявили желание только 18,0 % опрошенных.

В возрастной структуре наибольшей подвижностью в общих миграционных потоках отличаются мигранты молодого возраста – 18–30 лет. Большая часть сельской молодежи (37,8 %) ориентируется преимущественно на урбанистические настроения. В основном это происходит из-за непрестижности и малого выбора профессий в агрофере. Наиболее обеспокоена этой проблемой молодежь в возрасте 18–30 лет (15,8 %), так как после окончания учебы они не всегда могут найти работу в своем селе (агрогородке). Главной причиной нежелания жить и работать в селе выступает, по мнению большей части опрошенной молодежи (54,8 %), низкая заработная плата, тяжелые условия труда (25,3 %), необходимость работать сверхурочно (13,7 %). Все вышеуказанные факторы оказывают влияние на миграционное настроение сельского населения всех остальных возрастных групп.

Большую значимость в управлении миграционными процессами играет решение жилищного вопроса. Несмотря на интенсивное строительство жилья на селе, 28,6 % респондентов волнует эта проблема и они готовы переехать в другой населенный пункт, чтобы ее разрешить. Семейные отношения также оказывают влияние на миграционное настроение, в большей степени волнует проблема создания семьи, поиска любимого человека, что из-за диспропорции в сфере пола сделать иногда затруднительно (невест в деревне меньше, чем женихов).

Предпринимательская активность сельского населения хотя и слабо развита, однако из-за того, что нет возможности заняться бизнесом, 4,3 % респондентов готовы покинуть свой населенный пункт в поисках более привлекательных условий для осуществления предпринимательской деятельности.

В процессе анализа были рассмотрены условия, при которых сельские жители согласились бы на переезд (рис. 5.5.2).

Как видно из рисунка 5.5.2, среди подавляющей части населения с миграционными настроениями наиболее распространенным является желание найти более высоко оплачиваемую работу. Это подтверждается ответами 55,9 % респондентов. Существенными факторами, влияющими на миграционное настроение, являются: возможность получения жилья на новом месте (32,3 %), подходящая работа (28,8 %), возможность дать детям хорошее образование (25,9 %), гарантии трудоустройства членов семьи (15,8 %). А вот роль такого фактора, как полная оплата расходов на переезд и обустройство на новом месте для тех, кто уже решился на такой шаг, незначительна (7,3 %). То же выявляется при анализе ценностных ориентаций: работа, достаток, семья, здоровье и дети – главные ценности в жизни селян. Развлечения оказались не так важны, как дружба и добрососедские отношения с односельчанами. Поэтому главной причиной, сдерживающей миграционные намерения, является, по словам 37,1 % сельчан, нежелание разрывать привычный круг общения, связи, знакомства.

Реформы, осуществляемые в аграрном секторе, вынуждают белорусских крестьян приспосабливаться к изменившимся обстоятельствам, менять устоявшийся образ жизни, но, несмотря на это, крестьяне в большинстве своем придерживаются традиционных ценностей в жизни.

Значимыми факторами, сдерживающими миграционные намерения сельского населения, являются боязнь всего нового (такой ответ дали 30,2 % опрошенных), отсутствие средств и сбережений (29,7 %), а также "привязанность" к личному подсобному хозяйству (21,4 %). Конечно, мобильность различается у разных возрастных групп, так как с возрастом респонденты обычно не хотят менять устоявшийся образ жизни. Все вышеперечисленные факторы замедляют развитие миграционных процессов. Однако активизация рыночных отношений как следствие диверсификации производства, перелива

капиталов, строительства агрокомплексов и агрофирм влияет на менталитет сельчан, побуждая менять миграционное поведение.

Особенностью менталитета крестьянства является то, что он не поддается резкому изменению под влиянием социально-экономических и политических преобразований. Это подтвердили результаты опроса сельских жителей, на основе которых можно сказать, что с развитием рыночных отношений в крестьянском сообществе идет медленный процесс усвоения и принятия рыночных ценностей. Наряду с традиционным жизненным укладом (коллективистским) постепенно укореняется индивидуалистический. У сельских жителей появились такие качества, как предприимчивость, инициативность, ответственность, а самое главное – личная заинтересованность в результатах труда, готовность самосовершенствоваться, так как от этого зависит благосостояние и социальный статус, что также немаловажно. А поскольку на селе очень ограничена сфера приложения труда, практически нет возможности сменить профессию, заняться любимым, интересным делом, бизнесом, дать детям хорошее образование, самые активные и целеустремленные респонденты стремятся покинуть среду обитания, которая не способна предоставить им эти возможности, в среду, более предпочтительную (в другое село, агрогородок, в город, за рубеж).

В ходе анализа влияния уровня образования на формирование миграционного поведения выявлено, что для групп респондентов с образованием ниже среднего в качестве доминирующей характерна консервативная стратегия. Работники со средним специальным образованием в большей мере склонны к мобильности и скорее готовы действовать с инициативой, даже идти на риск ради улучшения своего материального положения. Среди мигрантов большинство – квалифицированные работники, получившие или получающие среднее профессиональное и высшее образование. Это говорит о том, что чем выше уровень образования, тем мобильнее работник, тем сильнее стремление к поиску более благоприятных условий труда, интересной работы и благополучного быта.



Рис. 5.5.2. Распределение ответов на вопрос: "При каких условиях Вы бы согласились на переезд?"

Результаты опроса дают основания считать, что лишь небольшая часть сельских жителей включилась в миграционные процессы, и это в основном молодежь. Однако согласно ответам респондентов только 24,9 % из них связывают миграционное настроение с внутренними перемещениями: в другое село или агрогородок хотели бы переехать только 7 % респондентов. А вот в город – 24,2 % респондентов. Четвертая часть молодежи (24,7 %) изъявила желание уехать за границу, из них 18 % временно и только 6,7 % на ПМЖ.

Миграционная активность молодой, динамичной и образованной части населения выдвигает на первый план проблему качества рабочей силы, вследствие чего на селе растет доля людей предпенсионного и пенсионного возраста. Сохранение данной тенденции в перспективе может привести к необратимым процессам в развитии села и воспроизводстве его трудовых ресурсов.

В связи с этим встает вопрос о перспективах развития агрогородков. Ведь создание агрогородков в качестве сельских поселений нового типа связано, прежде всего, с необходимостью совершенствования производственной и социальной инфраструктуры с целью улучшения условий труда и быта сельских жителей, повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Это дало толчок активизации включенности сельчан в рыночные отношения и распространению новых сфер приложения труда в сфере несельскохозяйственного производства, развитию предпринимательства в таких областях, как бытовое обслуживание населения, торговля, агроэкотуризм.

Повышение эффективности АПК и оживление национальной экономики приводят к неизбежным территориальным и отраслевым диспропорциям, что требует более активного перераспределения населения и трудовых ресурсов в пределах страны. Это обуславливает необходимость разработки, с одной стороны, управляемых механизмов стимулирования трудовой миграции граждан, а с другой – формирования менталитета, соответствующего новым рыночным реалиям, требующим мобильности и трудовой активности, способности рисковать и адаптироваться к социально-экономическим инновациям в агросфере.

Методические рекомендации по формированию в сфере сельского хозяйства менталитета экономического работника, нацеленного на зарабатываемость средств и предпринимательство

Мероприятия по формированию менталитета экономического работника, направленного на зарабатываемость средств и предпринимательство, необходимо проводить на двух уровнях – общегосударственном (макроуровне) и местном (уровень предприятий).

Во-первых, поскольку ценности как основа менталитета являются его системообразующим фактором, необходимо модернизировать систему ценностных ориентаций, так как посредством влияния или изменения этой системы можно влиять и на менталитет. В ситуации, когда душевное спокойствие и даже праздность возведены в абсолюты, нельзя вести речь о воспитании стремления к деловой активности. Следует признать, что слово "колхозник" давно стало нарицательным, несет в себе негативную оценку: низкоквалифицированный работник,

необразованный человек, который ничем не интересуется, зачастую – пьяница. Иначе и быть не может в условиях, когда реализация материальных и духовных потребностей сводится к минимуму не только из-за отсутствия возможности их удовлетворения (а заработная плата в сельском хозяйстве одна из самых низких по отраслям экономики), но и из-за многих других факторов: режим работы, высокие затраты физических сил и др.

Также сказывается влияние темперамента, свойственного северным народам: замкнутость, закрытость, невысокая эмоциональность. Это проявляется в ситуации, когда члены производственной группы (предприятия, бригады, звена) образуют сплоченный коллектив. Но к посторонним относятся с осторожностью, к государственной власти – с позиции "на то она и власть: сказала – мы сделаем".

Предпосылкой для утверждения новых ценностей (хорошее образование, достойный заработок, обеспеченная старость) должны стать уже существующие: любовь к детям, уважение к родителям и другие семейные ценности.

Что касается национального самосознания, то и здесь наблюдается неутешительная картина: мы осознаем себя белорусами, но считаем себя нацией спокойной, не способной к радикальным действиям. Наряду с этим мы отмечаем трудолюбие, старательность и прилежание в качестве характеризующих нас черт. Но стремление к улучшению собственного материального положения не ведет к обязательным коренным изменениям во всех сферах жизни.

Важным вопросом является внедрение вышеуказанных ценностей в систему ценностных ориентаций. Чтобы дело не ограничилось банальным декларированием намерений, необходимо задействовать максимально возможное количество инструментов воздействия на общественное сознание, в первую очередь, систему образования. В процессе социализации ребенка проще всего сформировать необходимые установки. Взгляды, сформированные во время становления личности, сохраняются на протяжении всей жизни. Но ограничиваться только лишь работой с детьми и молодежью не стоит. Студенческий возраст (16–20 лет) характеризуется как благоприятный для формирования ценностных ориентаций личности. Поэтому целесообразно начинать экономическое образование уже в старших классах средней общеобразовательной школы (на начальном этапе в качестве факультативов для желающих).

Система повышения квалификации и переквалификации должна внести свою лепту в работу по коррекции системы ценностных ориентаций. Таким образом, будет использована одна из особенностей менталитета, заключающаяся в том, что ценностные ориентации обычно задаются образованной частью общества, а после частичного упрощения проникают в ментальность всего народа.

Наиболее массовым охватом и силой воздействия на общество отличаются средства массовой информации. Именно телевидение, радио, печать в течение последних девятнадцати лет в немалой степени способствовали формированию рыночного экономического сознания в нашем обществе. Следует усилить пропаганду новых ценностей, популяризировать скорректированную национальную идею. Важную роль играет и религия, кото-

рая уже обладает огромным опытом в сфере формирования ценностных ориентаций и самосознания.

Большое значение в деле формирования менталитета экономического работника, ориентированного на зарабатываемость средств и предпринимательство, имеет повышение уровня экономического сознания населения. Существуют три способа его повышения: развитие экономической теории, совершенствование экономического образования и экономического воспитания людей.

Экономическое образование является важной мерой по повышению уровня рыночного экономического сознания и представляет собой систему форм и методов получения экономических знаний и навыков, необходимых для эффективной экономической деятельности граждан в рыночной экономической среде. Людей нужно научить тому, как себя вести в рыночной экономической среде, иначе при переходе в рыночную экономику они окажутся за ее институциональными структурами.

Для этого следует использовать все многообразие существующих форм экономического образования – республиканские семинары для высшего звена управления с участием Президента Республики Беларусь, систему повышения квалификации и переквалификации, экономическую подготовку в трудовых коллективах, средства массовой информации, новые формы экономической подготовки. Необходимо совершенствовать систему экономического образования, повышать ее эффективность.

Следует проводить такую форму экономического образования, непосредственно формирующую рыночное экономическое сознание людей, как разъяснительная, идеологическая работа. В настоящее время в стране уже построена система идеологической работы на новых принципах и с новыми задачами.

Еще одной рекомендацией по повышению уровня экономического сознания сельского населения является совершенствование форм и методов экономического воспитания. Оно представляет собой целенаправленное воздействие на членов общества для выработки у них совокупности взглядов и представлений, подходов к оценке экономических явлений и принятию решений, которыми они руководствуются в своей экономической деятельности.

Способствовать росту деловой активности сельских жителей будет деятельность центров поддержки сельского предпринимательства, которые должны осуществлять свои функции на базе районных исполнительных комитетов специалистами этих учреждений. Данные центры займутся решением следующих задач:

организация мероприятий, направленных на развитие деловых отношений субъектов предпринимательства на районном и межрегиональном уровне (оказание маркетинговых услуг, консультирование по вопросам маркетинга, прогнозирования объема продаж; организация рекламы и др.);

проведение индивидуальных консультаций для предпринимателей с привлечением руководителей и специалистов местной администрации, консалтинговых служб и компаний, налоговых и иных контролирующих органов;

содействие созданию и функционированию общественных объединений и организаций местных предпринимателей по отраслевым и профессиональным признакам;

организация целевых публикаций в СМИ о деятельности эффективно работающих местных предпринимателей.

К мероприятиям на уровне предприятий, формирующим менталитет экономического работника, ориентированного на предпринимательство и зарабатываемость средств, следует отнести рекомендации, выделенные самими респондентами и влияющие на соответствующие ценностные ориентиры.

На развитие таких ценностных ориентаций, как свобода, рационализм, активность, рациональное использование времени, эффективность и полезность, будет влиять ценообразование на продукцию АПК на основе фактических затрат и финансовая поддержка преимущественно эффективных сельскохозяйственных товаропроизводителей. Стремящиеся к получению максимальной прибыли предприятия, имеющие высокие затраты на производство своей продукции, сами будут стремиться их снизить.

В нынешней ситуации непосредственной причиной повышения производительности труда является, как правило, ожидание наемным работником повышения заработной платы, а не собственно уровень оплаты. Между тем необходима обратная связь: чем выше уровень оплаты труда, тем на большую производительность, больший трудовой вклад рассчитывает и ориентируется наниматель и, тем самым, ориентирует работника, предлагающего свой труд. На наш взгляд, наемного работника будет больше мотивировать знание того, что он больше получит по окончании работы, а не ожидание этого. Для решения данной задачи требуется перевод специалистов и высококвалифицированных работников на новую систему мотивации и стимулирования труда.

Право осуществления свободного оборота на аграрном рынке сельскохозяйственной продукции, не ограниченного обязательствами по поставкам для государственных нужд, стимулирует развитие таких ориентаций, как независимость, эффективность, полезность, стремление к успеху и др.

Данные рекомендации носят стратегический характер, что обусловлено относительной устойчивостью и низкой восприимчивостью менталитета к изменениям. Политика в сфере их применения должна быть рассчитана на долгосрочную перспективу.

Заключение

Национальный менталитет – это система взаимосвязанных образов, включая бессознательные, которые лежат в основе коллективных представлений нации о мире и о своем месте в мире. Эти образы устойчивы к изменению, большинство из них передается в генотипе и оказывает значимое влияние на конфигурацию других компонентов национального психического склада. Менталитет формируется в ходе длительного исторического развития этноса, а ментальные конструкции являются, по сути, стержневыми особенностями различных культур.

Менталитет не способен быстро перестраиваться под воздействием внешних обстоятельств, для адекватной реакции на резкие изменения внешней среды необходим определенный ментальный потенциал. Во-первых, национальный менталитет способствует инициированию опре-

деленных действий, следованию определенным ценностям, образу мыслей и чувств, предпочтению определенной культуры. Во-вторых, он выступает барьером, отталкивающим все то, что человеку чуждо (неприемлемые стандарты поведения, идеи), что вызывает его неприятие. Таким образом, специфическая и главная функция менталитета заключается в обеспечении механизмов стабильности, а не механизмов изменения психического склада нации. Помимо основной ментальной функции, национальный менталитет выполняет еще ряд важных функций, таких как сохранение культурных и гносеологических стереотипов и целевая функция.

Структурирование компонентов психического склада нации выполнено в соответствии с психогенетическим подходом. В соответствии с ним в психическом складе нации выделено три уровня. Первый уровень, названный "генетическим" – это набор наиболее устойчивых национально-психологических характеристик, которые передаются от поколения к поколению в генотипе. Основными компонентами этого уровня являются национальный менталитет, национальный склад ума и национальный темперамент. Второй уровень – "геносоциальный". Основными компонентами этого уровня являются национальный характер, национальные стереотипы и национальные чувства. Элементы этого уровня, с одной стороны, детерминированы компонентами генетического уровня психического склада нации, с другой – социальными факторами. Влияние элементов генетического уровня психического склада нации проявляется в устойчивости проявления психологических феноменов компонентов геносоциального уровня, ригидностью к новому внешнему влиянию. Третий уровень можно назвать "социальным". На этом уровне проявляется широкий спектр разнообразных отношений представителей этноса к различным явлениям окружающего мира, основными компонентами этого уровня являются национальные интересы и ориентации, национальное самосознание, национальные традиции и обычаи. Передача элементов социального уровня национального психического склада в процессе социализации является важнейшим признаком элементов этого уровня; национальные интересы и ориентации, национальное самосознание, национальные традиции и обычаи, – все это человек получает в процессе социализации, и все эти элементы относительно легко поддаются трансформации, в особенности в переломные периоды в развитии нации.

Национальный менталитет имеет в своей структуре два основных компонента: национальную идею и национальный прототип. Национальная идея – это квинтэссенция менталитета, по которой можно судить о национальном менталитете в целом. Национальная идея – это представления, во-первых, о национальном обществе, которое в национальном сознании представляется идеалом, во-вторых, о месте этого национального общества в общемировой системе. Национальный прототип или образ положительного национального героя – характеристика, показывающая личные устремления большинства членов нации.

Структурные компоненты менталитета раскрываются через определенные ценностные ориентации, являющиеся системообразующими для национального мен-

талитета. Первая базовая ментальная ценностная ориентация отражает степень преобладания духовных или материальных ценностей в национальном менталитете, а вторая – отражает степень преобладания коллективных или индивидуалистических ценностей.

Данные теоретического исследований позволяют сделать вывод о том, что национальный менталитет – это категория, имеющая важное методологическое значение для ряда гуманитарных наук. Ее широкое применение учеными различных направлений общественного знания показывает, что глубокий анализ современных социальных процессов возможен лишь при учете ментальных факторов. Исследуемая категория имеет значение не только для теоретических изысканий, но и представляет интерес при принятии управленческих решений, касающихся социальных и этнических общностей.

Как показали результаты практических исследований, качества, ориентирующие на предприимчивость, инициативность, самосовершенствование, личную самостоятельность и заинтересованность в результатах труда, сформировались лишь у незначительной части сельского населения.

В настоящее время внешними, но решающими для развития менталитета крестьянства, стали такие факторы, как смена политической организации общества и переход на рыночную экономику. В условиях белорусской действительности данные факторы, в силу постепенного, "нешокового" характера воздействия, к резким изменениям менталитета крестьянства не привели.

Менталитет рядовых тружеников села по шкале "рыночник" – "нерыночник" занимает срединное положение и носит амбивалентный характер. В их ментальности уживаются и традиционные ценности (работа, труд в ЛПХ, материальный достаток, семья, дети, коллектив) и современные, с элементами рыночных (желание заняться бизнесом, подработать, позитивное восприятие рыночной реформы, фермерства, наемного труда и т. п.). В зачаточном состоянии находятся также изменения в сторону рынка в менталитете специалистов и руководителей. Несмотря на рост показателей индивидуализма, богатство, деньги не стали самоцелью, что говорит об устойчивости базового ценностного ядра традиционного белорусского менталитета.

Основой стабильности менталитета сельского населения являются ведение ЛПХ и включенность в сетевые взаимодействия, которые являются основной сферой, где закрепляются новые ростки рыночной ментальности.

В современных условиях основным принципом в реформировании агросектора может стать переход от стратегии моноразвития сельскохозяйственной отрасли к стратегии комплексного развития сельских территорий. При таком подходе замедлятся миграционные процессы из села в город, но активизируются – из села в село, из города в село, что позитивно скажется на решении социально-экономических проблем и города и села. Возвращение престижа профессии работника сельского хозяйства за счет морального и материального стимулирования, улучшения условий труда и быта способно изменить менталитет сельских тружеников в направлении социально-экономической и миграционной активности.

ГЛАВА 6. АННОТИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ РАБОТ ИНСТИТУТА СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В АПК НАН БЕЛАРУСИ ЗА 2009 ГОД

АРТЮШЕВСКИЙ, Н.В. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ ГРАЖДАН (НА ОСНОВАНИИ ОПЫТА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БРАГИНСКОГО РАЙОНА ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ) / Н.В. Артюшевский. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 28 с.

Рассмотрены вопросы экономической эффективности основных видов сельскохозяйственной продукции, производимой в личных подсобных хозяйствах: молока, свинины, поросят, картофеля, меда.

БЫЧКОВ, Н.А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОСНОВЕ КОНЦЕССИИ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В АПК / Н.А. Бычков. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 194 с.

Обосновывается необходимость и целесообразность привлечения инвестиций частного отечественного и иностранного капитала на основе передачи объектов государственной собственности в концессию, раскрывается правовой механизм концессионной деятельности, излагается методика расчета концессионных платежей за предприятие как имущественный комплекс. Показаны общие и отличительные черты концессии и аренды предприятия, бухгалтерский и налоговый учет имущества, опыт передачи предприятий в аренду иностранным инвесторам. Разработана концепция государственно-частного партнерства и механизм ее реализации.

БЫЧКОВ, Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК / Н.А. Бычков; науч. ред. В.Г. Гусаков. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 368 с.

Рассмотрены пути совершенствования механизма функционирования организаций АПК в условиях социально-экономических преобразований, привлечения инвестиций, создания надежных основ дальнейшего устойчивого развития агропромышленного производства.

ВОЗРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛА. МОНИТОРИНГ-2008 / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 172 с.

Рассмотрены результаты реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 годы в виде таблиц, рисунков и диаграмм, включая анализ основных производственно-финансовых показателей сельских поселений нового типа – агрогородков.

ГУСАКОВ, В.Г. ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА / В.Г. Гусаков, Н.А. Старовойтова. – Минск: Беларуская навука, 2009. – 178 с.

Всесторонне раскрыты методологические, методические принципы и направления формирования дохо-

дов наемных работников, собственников в практике рыночной экономики. Изложены традиционные подходы и меры стимулирования, организации оплаты труда в условиях действующих методов хозяйствования.

ЗАПОЛЬСКИЙ, М.И. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ВЕНЕСУЭЛЫ: ИСТОРИЯ И МЕСТО В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА / М.И. Запольский. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 114 с.

Книга знакомит с природно-климатическими и производственно-экономическими условиями Венесуэлы, особенностями развития отдельных отраслей экономики. Отражен авторский взгляд на тенденцию развития сельского хозяйства Венесуэлы.

ЗАПОЛЬСКИЙ, М.И. СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ / М.И. Запольский; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 314 с.

Анализируется современный этап развития процессов кооперации и агропромышленной интеграции в АПК Гомельской области, который базируется на реформировании аграрной экономики, использовании субъектами хозяйствования рыночных принципов организации производства и управления для эффективного объединения усилий сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих и торговых организаций.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПОТРЕБНОСТИ В МЕЛИОРАНТАХ С УЧЕТОМ ЦИКЛИЧНОСТИ ИЗВЕСТКОВАНИЯ КИСЛЫХ ПОЧВ / В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 52 с.

Информационная модель разработана для оказания методической и практической помощи научным работникам, специалистам сельского хозяйства для определения потребности в известковых удобрениях с помощью разработанного программно-алгоритмического комплекса исходя из четырехлетнего срока известкования на основе информации периодического агрохимического и радиологического обследования почв (типа почв, их гранулометрического состава и агрохимических свойств – степени кислотности, содержания гумуса, плотности загрязнения радионуклидами) и средних доз известкования.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УЧЕТА ДЕГРАДИРОВАННЫХ ПОЧВ РЕСПУБЛИКИ С УЧЕТОМ ГРУПП ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ИХ ЭЛЕМЕНТАМИ МИНЕРАЛЬНОГО ПИТАНИЯ И СТЕПЕНИ КИСЛОТНОСТИ / В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 28 с.

Информационная модель разработана для оказания методической и практической помощи научным работ-

никам, специалистам сельского хозяйства по учету деградированных почв республики с помощью разработанного программно-алгоритмического комплекса для составления агрохимических паспортов полей, определения необходимых объемов внесения минеральных удобрений и разработки ежегодных почвоулучшающих мероприятий по их использованию исходя из четырехлетнего периодического агрохимического и радиологического обследования почв.

МЕЖУЕВА, И.А. НОРМАТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ) И ИСТОЧНИКАМ ИХ ПОКРЫТИЯ / И.А. Межуева, Ю.Н. Селюков, О.А. Азаренко. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 32 с.

Проанализирована обеспеченность сельскохозяйственных организаций оборотными средствами, установлены методические основы, разработаны нормативы оборотных средств на производство сельскохозяйственной продукции (по основным видам), дана оценка источников формирования и покрытия оборотных средств.

МЕТОДИКИ И МЕХАНИЗМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА / сост. Т.А. Крылович; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 256 с.

Изложены методики, рекомендации и механизмы, практическое применение которых позволяет обеспечить реализацию государственной политики инновационного и устойчивого развития агропромышленного комплекса. Представлены нормативно-методические материалы, включающие механизмы эффективного использования производственного потенциала, противозатратного механизма, снижения экономического ущерба и потерь продукции и др.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СИСТЕМЫ ХАССП В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ / П.В. Расторгуев [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 36 с.

Изложены предварительные условия, реализация которых необходима на уровне государственных органов управления АПК для формирования в республике эффективного механизма внедрения и применения системы ХАССП в сельском хозяйстве; раскрыты основные требования, необходимые для выполнения сельскохозяйственными организациями перед разработкой системы, определены особенности разработки и использования системы ХАССП в сельском хозяйстве. Научно обоснованы и изложены методические подходы по организации производства на основе принципов ХАССП на примере молочной отрасли.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ АГРОСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО РЕМОНТУ И ТЕХНИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ С СЕЛЬС-

КОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ / А.С. Сайганов [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 56 с.

Обобщен зарубежный опыт организации экономических взаимоотношений сельскохозяйственных товаропроизводителей с агросервисными предприятиями по ремонту и техническому обслуживанию с точки зрения его использования в АПК республики; проведен научный анализ современного состояния и дана оценка уровня развития экономических взаимоотношений ремонтных предприятий с потребителями услуг на республиканском и региональном уровнях; разработаны методические предложения по совершенствованию экономических взаимоотношений между агросервисными предприятиями и сельскохозяйственными товаропроизводителями.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВВЕДЕНИЮ ПРАКТИКИ ЗАЛОГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ / В.И. Бельский [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 64 с.

Изложены сущность и содержание ипотеки (залога) недвижимого имущества, включая земли сельскохозяйственного назначения, показаны место и роль ипотеки в развитии сельского хозяйства. С учетом отечественного и зарубежного опыта на концептуальном уровне раскрыты основные механизмы, обеспечивающие создание и эффективное функционирование земельно-ипотечного кредитования. Предложены методические подходы и определены параметры кадастровой стоимостной оценки всех видов сельскохозяйственных угодий применительно к каждому их кадастровому баллу.

НАУЧНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АПК: ПРЕДЛОЖЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ / редкол.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 302 с. – (Серия: Агроэкономика).

Краткое содержание результатов научных исследований Института системных исследований в АПК НАН Беларуси за 2008 год. Разработаны имеющие приоритетное значение для АПК экономические механизмы, рекомендации, модели, методические указания, которые ставят главной целью повышение устойчивости сельскохозяйственного производства, формирование системы государственного регулирования, адекватной развитию ситуации на рынке и в АПК.

ОТРАСЛЕВОЙ РЕГЛАМЕНТ. ВОЗДЕЛЫВАНИЕ ЛЬНА-ДОЛГУНЦА. ТИПОВЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ / П.В. Расторгуев [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 44 с.

Нормативный документ содержит достижения научно-технического прогресса, устанавливает требования к наиболее рациональному выполнению технологических операций и содержит перечень контролируемых параметров, норм и уровней оценки качества труда. Приведены требования к качеству выполнения наиболее важных технологических операций и методы их оценки, технологическая карта по возделыванию льна на волокно и семена в условиях Республики Беларусь.

ОТРАСЛЕВОЙ РЕГЛАМЕНТ. ВОЗДЕЛЫВАНИЕ ПОДСОЛНЕЧНИКА НА МАСЛОСЕМЕНА. ТИПОВЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ / П.В. Расторгуев [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 32 с.

Нормативный документ, аккумулирующий достижения научно-технического прогресса, устанавливает требования к наиболее рациональному выполнению технологических операций и содержит перечень контролируемых параметров, норм и уровней оценки качества труда. Приведены наиболее важные технологические операции и методы их оценки, технологическая карта возделывания подсолнечника на маслосемена.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛИНГА: (АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР) / А.П. Шпак [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 32 с.

Обобщены некоторые положения краткосрочного и долгосрочного планирования производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятий, направленной на совершенствование системы управления и повышения эффективности их функционирования. Рассмотрены вопросы разработки бизнес-планов развития предприятий и инвестиционных проектов, оценки инвестиций и программного обеспечения в бизнес-планировании.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ: СБОРНИК ТРУДОВ / РНУП "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси; УО "Белорусская сельскохозяйственная академия". – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – Вып. 1(8). – 279 с.

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

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ. МОНИТОРИНГ-2008. В КОНТЕКСТЕ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ / В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 84 с.

В работе продовольственная безопасность рассматривается в условиях мирового продовольственного кризиса. Выявлены тенденции развития мирового рынка продовольствия. Дана оценка социально-экономического положения государств-участников СНГ. Приведены результаты мониторинга продовольственной безопасности Республики Беларусь, проведенного в соответствии с методикой, положениями, критериями и показателями Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь. Определены проблемы развития и направления формирования внутреннего продовольственного рынка страны. Выявлены потенциальные угрозы обеспечения продовольственной безопасности и независимости, предложены меры и механизмы их предотвращения.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЕДЕНИЮ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В БЕЛАРУСИ / РУП "НПЦ НАН Беларуси

по животноводству"; Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь; РНУП "Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси". – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 80 с.

Изложены методы разведения и выбор породы при разведении, различные варианты скрещивания маточного поголовья молочного скота с быками мясных пород. Предложены системы и способы содержания, техника разведения и воспроизводства поголовья. Приводятся нормы кормления различных половозрастных групп и примерные рационы, рекомендации по использованию культурных и улучшенных естественных пастбищ. Дано экономическое обоснование развития отрасли мясного скотоводства.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ МИНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ / Н.А. Бычков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 356 с.

На основе рейтинговой оценки представлены результаты функционирования реформированных сельскохозяйственных организаций Минской области с привлечением инвесторов, показаны возможные резервы приближения к нормативным критериям устойчивой самокупаемости и самофинансирования.

РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И СЫРЬЯ: 8. МОЛОКО / З.М. Ильина [и др.]; под ред. З.М. Ильиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 250 с.

Второе издание включает современные формирования глобальных продовольственных ресурсов и проблемы сбалансированности кластера молока и молочных продуктов как одной из важнейших структурных составляющих внутреннего продовольственного рынка, функционирующего в условиях кризиса мировой продовольственной системы, роста цен на энергоносители и сельскохозяйственную продукцию.

РЫНОК ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И СЫРЬЯ: 9. МЯСО / З.М. Ильина [и др.]; под ред. З.М. Ильиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 200 с.

Исследованы основные тенденции формирования мирового рынка с учетом особенностей современной продовольственной системы и продовольственного кризиса; дана оценка состояния структурных элементов белорусского рынка мяса (потребительский рынок, сферы сельскохозяйственного производства и переработки, система внутреннего и внешнего сбыта) и определены перспективные направления их развития.

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ, КАРТОФЕЛЯ И ЛЕКАРСТВЕННЫХ РАСТЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ / А.П. Шпак [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 68 с.

Отражено состояние отечественного рынка овощей, картофеля и лекарственных растений. Обобщены и изложены различные направления сбыта овощной продукции и пути, способствующие стабильному развитию овощного и картофельного подкомплексов АПК.

СТАРОВОЙТОВА, Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОХОДОВ ТОВАРОПРОИЗВИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА / Н.А. Старовойтова; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 194 с.

На основании исследований даются практические рекомендации и механизмы совершенствования взаимосвязи различных направлений формирования доходов товаропроизводителей с финансовыми результатами организаций: заработной платы – с денежной выручкой; бонификации дивидендов – с прибылью.

СЕЛЮКОВ, Ю.Н. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ / Ю.Н. Селюков, В.В. Чабатуль, Е.Н. Ракутина. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 88 с.

Предложена теоретико-методологическая схема управленческого учета в сельском хозяйстве, включающая его уточненное определение. Изучены взаимосвязь и соотношение различных видов учета в сельскохозяйственных организациях. Разработана систематизированная и уточненная классификация затрат для целей управленческого учета. Предложена примерная структура центров ответственности сельскохозяйственного товаропроизводителя для организации управленческого учета, представляющая собой их группировку в соответствии с организационно-производственной структурой хозяйств. Разработаны методологические предложения по организации управленческого учета в аграрном секторе национальной экономики.

ШПАК, А.П. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА СБОРА, ОБРАБОТКИ И РАСПРОСТРАНЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В СФЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА / А.П. Шпак, О.И. Витебская, Д.А. Варвашеня. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 48 с.

Разработаны основные положения создания автоматизированной системы сбора, обработки и распростра-

нения научно-технической информации по актуальным проблемам агропромышленного комплекса, модель функционирования системы и предъявляемые требования к ней, методический инструментарий работы с информацией системы.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ: МЕЖВЕДОМСТВЕННЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ СБОРНИК / редкол.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – Вып. 37. – 382 с.

Освещаются результаты научных исследований по проблемам организационно-экономических преобразований в агропромышленном комплексе, преодолению кризисных явлений, наращиванию производственного потенциала и повышению эффективности его использования, совершенствованию экономического механизма на стадии перехода к рыночным отношениям.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА К УСЛОВИЯМ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ. 2009 / редкол.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 244 с.

Представлены основные результаты исследований в рамках выполнения заданий ГКПНИ "Продовольственная безопасность" в области аграрной экономики, охватывающих широкий спектр теоретических и методологических вопросов стратегии агропромышленного комплекса, начиная с критерия достижения устойчивости функционирования рынков сельскохозяйственного сырья и продовольствия и заканчивая закономерностями, принципами и факторами формирования действенного аграрного экономического механизма.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА / Н.А. Бычков [и др.]. – Минск: Ин-т системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2009. – 46 с.

В материалах исследований дается оценка эффективности функционирования различных типов объединения сельскохозяйственных организаций в контексте Указов Президента Республики Беларусь № 138 от 19.03.2004 г., № 280 от 14.06.2004 г., № 350 от 24.06.2008 г., № 113 от 25.02.2008 г., показаны проблемы и пути их решения.